

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH
MENABUNG PADA TABUNGAN MUDHARABAH
DI BANK MUAMALATCABANG BALAI KOTA**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Master Ekonomi Islam (ME.I) Pada Jurusan Ekonomi Islam
Pascasarjana IAIN Sumatera Utara**

TESIS

Oleh:

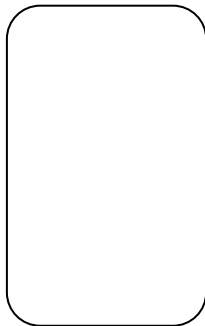
SAFARUDDIN MUNTHE

NIM: 91211042368



**PROGRAM PASCASARJANA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA**

2014



ABSTRAK

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT NASABAH MENABUNG PADA TABUNGAN MUDHARABAH DI BANK MUAMALAT CABANG BALAI KOTA MEDAN.

Penulis : Safaruddin Munthe
Pembimbing : 1. Dr. Andre Soemitra, MA
2. Dr. H. M. Yusuf, M. Si

Bank Muamalat adalah bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya. Didirikan pada tahun 1991, yang diprakarsai oleh MUI dan Pemerintah Indonesia, dan mulai beroperasi pada tahun 1992 yang didukung oleh cendekiawan muslim dan pengusaha serta masyarakat luas.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar pengaruh Bagi Hasil, Pelayanan, Religi dan Pendapatan terhadap Minat Menabung. Populasi dari penelitian ini adalah data yang diperoleh dari hasil kuesioner nasabah tabungan muamalat. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yaitu data yang diukur berdasarkan kuesioner yang dibagikan kepada nasabah tabungan muamalat yang berhubungan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah yang bersumber dari Bank Muamalat, jadi data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari Bagi Hasil (X_1) Pelayanan (X_2), Religi (X_3), dan Pendapatan (X_4), Untuk mempermudah melakukan perhitungan penelitian ini menggunakan SPSS Versi 17 yang kemudian hasil dari SPSS tersebut di Interpretasikan. Berdasarkan hasil pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut: secara simultan variabel bebas yaitu *Bagi hasil, pelayanan, religi* dan pendapatan mempengaruhi minat menabung di Bank Muamalat sebesar 58,2 %, sedangkan 41,8% dipengaruhi variabel lain yang tidak digunakan dalam model penelitian ini dan secara statistik menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($32,753 > 2,30$) dan untuk mendapatkan pengaruh yang positif dan signifikan maka variabel bebas (*bagi hasil, Pelayanan, religi dan pendapatan*) lebih kecil dari 0,05 sehingga secara bersamaan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel bebas yaitu (*bagi hasil, Pelayanan, religi dan pendapatan*) terhadap variabel terikat yaitu preferensi nasabah bank Muamalat karena tingkat signifikan 0,000 lebih kecil dari 0,05 atau hipotesis H_a di terima.

Secara parsial akan di gambarkan pengaruh antar variabel independen terhadap variabel dependent sebagai berikut : Koefisien regresi bagi hasil sebesar 4,354 ini menunjukkan bahwa variabel *berpengaruh* signifikan. Artinya jika setiap peningkatan pendapatan sebesar 1%, maka kecendrungan untuk melakukan

transaksi tabungan di bank Muamalat akan meningkat sebesar 4,354% dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,354 > 1,698$) sehingga terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bagi Hasil terhadap Minat menabung di Bank Muamalat, hal ini sejalan dengan penelitian yaitu Pendapatan Bank Muamalat memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap minat menabung nasabah Bank Muamalat di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan. Artinya semakin tinggi tingkat pendapatan nasabah yang mencerminkan makin banyak juga harta yang dimiliki sehingga semakin maraknya kegiatan tabungan ke Bank Muamalat.

ABSTRACT

FACTORS AFFECTING THE CUSTOMER'S SAVINGS INTEREST MUAMALAT BANK BRANCH CITY CENTER FIELD.

Author : Safaruddin Munthe
Supervisor : 1 Dr. Andri Soemitra, MA
2 Dr. H. M. Joseph, M. Si

Bank Muamalat is the first commercial bank in Indonesia to implement Islamic sharia principles in conducting its operations. Established in 1991, initiated by the MUI and the Government of Indonesia, and commenced operations in 1992, supported by Muslim scholars and businessmen well as the wider community.

This study aims to determine how much influence Sharing, Services, Religion and Income to Saving interest. The population of this study is that the data obtained from the questionnaire Muamalat customer savings. This study uses a quantitative approach to the data measured by questionnaires distributed to customers Muamalat savings associated with the factors that affect the interests of customers sourced from Bank Muamalat, so the data used in this study is a secondary object. Variables in this study consist of four independent variables, namely: for results (X1), Service (X2), Religion (X3), and income (X4), to facilitate the conduct of this calculations using E-views version 4.0 and SPSS17, which then results from the SPSS interpreted. Based on the results of the discussion can be summarized as follows: simultaneous our independent variables, namely income, profit sharing, service and religion affect Islamic banks savings of 61.55%, while 38.45% influenced by other variables that are not used in this study and the model showed statistically that $F_{count} > F_{table}$ ($28.17 > 2.30$) and to obtain a positive and significant effect of the independent variables (income, profit sharing, service and religion) is smaller than 0.05 so there is simultaneously a positive and significant effect of independent variable (income, profit sharing, service and religion) the dependent variable is the preference of customers of Islamic banks because the significant level of 0.000 is smaller than 0.05 or hypothesis H_a accepted.

Will partially illustrate the influence between independent variables to the dependent variable as follows: regression coefficient of income (income) of 6.26 indicates that the income variable has a significant effect. This means that if any increase revenues by 1%, then the tendency to make savings in transactions of Islamic banks will increase by 6.26% and the value of the count $> t_{table}$ ($10.97 > 2.003$) so that there is a significant relationship between the variable of savings income to the Islamic bank this is in line with research (RESEARCH THE LINE WITH RESULTS), namely Bank Muamalat income a positive and significant relationship to the interest of saving customer of Islamic banks in the city Muamalat Branch city Hall Medan. This means that the higher the level of

income that reflects more and property so that the rampant activities of savings to Bank Muamalat.

الملخص

العوامل المؤثرة على توفير الفائدة على المدخرات المضاربة في البنك
بمعاملات في المدينة ميدان .

الإسم : سفر الدين منتي

المشرف الأول: د. أندي سومترا، MA

المشرف الثاني: د. يوسف، M.Si

بنك معاملات هو أول بنك تجاريفي إندونيسيا لتنفيذ مبادئ الشريعة الإسلامية في إجراء عملياتها .
أنشئت في عام ١٩٩١، بمبادرة من مجلس العلماء وحكومة إندونيسيا، وبدأت عملياتها في عام ١٩٩٢، بدعم من
علماء المسلمين و رجال الأعمال لفضلا عند المجتمع الأوسع.

وتهدف هذه الدراسة إلى تحديد مقدار تقاسم النفوذ، خدمات الدين والدخل لإنقاذ الفائدة. السكان
من هذه الدراسة هو أن البيانات التي تم الحصول عليها من الوفورات الاستبيان معاملات العملاء . تستخدم هذه
الدراسة المنهج الكمليبيان انتقاس الاستبيانات الموزعة للعملاء معاملات الوفورات المرتبطة العوامل التي تؤثر على
مصالحا لعملاء مصدرها بنك معاملات، وبالتالي فإن البيانات المستخدمة في هذه الدراسة هي البيانات الثانوية
المتغيرات في هذه الدراسة تتكون من أربعة متغيرات مستقلة، وهي: لنتائج (X1)، الخدمة (X2)، الدين (X3)،
والدخل (X4)، لتسهيل إجراء هذه الدراسة الحساب اتب استخدام وجهات النظر الإصدار ٤,٠ SPSS ١٧
ثم التفسير نتائج SPSS . على أساس نتائج المناقشة يمكن تلخيصها على النحو التالي: المتغيرات في وقت
واحد مستقلة، وهي الدخل وتقاسم الأرباح، وخدمة الدين وتؤثر على البنوك الإسلامية مدخرات ٥٥، ٦١٪،
بينما ٣٨٪ تتأثر المتغيرات الأخرى التي لا يتم استخدامها في هذه الدراسة وأظهر نموذجاً حصائياً نعدد $F > F$
(٢٨١٧٢٣ والحصول على تأثير إيجابي كبير من المتغيرات المستقلة) الدخل، وتقاسم الأرباح، وخدمة الدين (هو
أصغر من 0.0٥ في وقت واحد حتى لا يكون هناك تأثير إيجابي همام في المتغير المستقل) الدخل، وتقاسم الأرباح،
وخدمة الدين (المتغير التابع هو تفضيل العملاء للبنوك الإسلامية لأن مستوى كبير من 0.000 أصغر من
0.0٥ أوقبلت فرضية.

سيوض حجزياً تأثيرين المتغيرات المستقلة على المتغير التابع كما يلي: معامل الانحدار الدخل) الدخل (من)
٦٢٦ يشير إلى أن المتغيرات الدخل لها تأثير كبير. هذا يعني أنه إذا كانت أرباحاً تالزيادة بنسبة 1٪، ثم الميل إلى جعل وفورات في

معاملات المصارف الإسلامية بنسبة 6.26 % . قيمة إحصاء >الجدول (2.003>10.97) حتى لا يكون هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين متغيرات الدخل لادخار البنك إسلامي وهذا يتماشى مع البحوث (البحوث الخطة معالنتائج، وهما دخل بنك معاملات لديها علاقة إيجابية وهامة لمصلحة إنقاذ عملاء المصارف الإسلامية في المدينة معاملات فرع قاعة مدينة ميدان. وهذا يعني أنه كلما ارتفع مستوى الدخل الذي يعكس أيضا مملوكة المزيد والمزيد من الزبائن الملكية بحيث لا أنشطة المتفشية من المدخرات إلى البنك معاملات.

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| PERSETUJUAN | |
| PENGESAHAN | |
| ABSTRAKSI | i |
| TRANSLITERASI..... | viii |
| KATA PENGANTAR | xii |
| DAFTAR ISI | xvi |
| DAFTAR TABEL | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xix |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| A. Latar Belakang Masalah..... | 1 |
| B. Identifikasi Masalah..... | 7 |
| C. Pembatasan Masalah..... | 7 |
| D. Perumusan Masalah..... | 7 |
| E. Tujuan Penelitian..... | 8 |
| F. Manfaat Penelitian..... | 8 |
| BAB II LANDASAN TEORI DAN KERANGKA TEORITIS | |
| A. KAJIAN TEORI..... | 9 |
| 1. Pengertian Bank Syariah..... | 9 |
| 2. Lahirnya Bank Syariah..... | 12 |
| 2. Perkembangan Bank Syariah di Indonesia..... | 13 |
| 4. Prinsip Mudharabah dalam Fiqh | 27 |
| a. Definisi Mudharabah..... | 27 |
| b. Prinsip Mudharabah dalam Perbankan..... | 29 |
| 5. Tabungan Mudharabah di Bank Muamalat..... | 30 |
| 6. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Menggunakan Tabungan Mudharabah..... | 31 |
| a. Bagi Hasil..... | 31 |
| b. Pelayanan | 41 |

| | | |
|----------------|--|----|
| | c. Pendapatan | 49 |
| | d. Religi | 52 |
| | B. Penelitian Terdahulu | 55 |
| | C Kerangka Pemikiran | 56 |
| | D. Hipotesis | 58 |
| BAB III | METODE PENELITIAN | |
| | A. Pendekatan Penelitian..... | 59 |
| | B. Lokasi dan Waktu Penelitian | 59 |
| | C. Populasi dan Sampel | 59 |
| | D. Sumber Data | 60 |
| | E. Definisi Operasional | 61 |
| | F. Instrumen Pengumpulan Data | 62 |
| | F. Teknik Pengumpulan Data | 63 |
| | G. Analisis Data | 63 |
| BAB IV | HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | |
| | A. Hasil Penelitian | 68 |
| | 1. Sejarah Perusahaan | 68 |
| | 2. Pertumbuhn Bank Muamalat | 71 |
| | B. Pembahasan | 71 |
| | 1. Data Deskriptif | 71 |
| | 2. Uji Validitas dan Reliabilitas..... | 78 |
| | 3. Uji Asumsi Klasik | 82 |
| | 4. Uji Regresi Berganda | 86 |
| | 5. Uji Statistik | 87 |
| | 6. Uji Apriori Ekonomi | 92 |
| BAB V | KESIMPULAN DAN SARAN | |
| | A. Kesimpulan | 89 |
| | B. Saran | 99 |
| DAFTAR PUSTAKA | | |
| LAMPIRAN | | |

DAFTAR TABEL

| Nomor | Hal |
|---|-----|
| 1. Perkembangan Jumlah Nasabah Tabungan Mudharabah di Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan | 3 |
| 2. Perbedaan Sistem Bagi Hasil dan Sistem Bunga | 40 |
| 3. Instrumen Skala Litert | 62 |
| 4. Tiangkat Realibilitas Berdasarkan nilai Alpha | 64 |
| 5. Pembagian Tingkat Usia Nasabah Tabungan Prima Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan | 72 |
| 6. Pembagian Jenis Kelamin Nasabah Tabungan Prima Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan | 72 |
| 7. Pembagian Tingkat Pekerjaan Nasabah Tabungan Prima Bank Muamalat Cabang Balai Kota Medan | 73 |
| 8. Persentase Pendapatan | 74 |
| 9. Persentase Bagi Hasil | 75 |
| 10. Persentase Minat Menabung | 78 |
| 11. Persentase Pelayanan Bank Muamalat | 77 |
| 12. Religi Nasabah | 78 |
| 13. Validitas Religi | 79 |
| 14. Validitas Pelayanan | 80 |
| 15. Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Nilai Alpha..... | 81 |
| 16. Reliabilitas Pelayanan | 81 |
| 17. Reliabilitas Religi | 82 |
| 18. Uji Kolomogorov Smirnov | 83 |
| 19. Uji Multikolinieritas | 86 |
| 20. Koefisien Regresi Berganda | 87 |
| 21. Model Summary | 88 |
| 22. ANOVA..... | 94 |

DAFTAR LAMPIRAN

No.

1. Kuesioner Penelitian
2. Frekuensi Data
3. Aanalisis Regresi

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Pengertian Bank Syariah

Bank berasal dari kata Italia *banco* yang artinya bangku. Bangku inilah yang dipergunakan oleh bangkir untuk melayani kegiatan operasionalnya kepada para nasabah. Istilah bangku secara resmi dan populer menjadi bank.¹ Definisi mengenai bank syari'ah telah banyak dikemukakan. Definisi bank syari'ah adalah Bank Islam lembaga keuangan yang operasionalnya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadits Nabi Muhammad SAW.² Dapat dikatakan bahwa lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syari'ah Islam.

Menurut Muhammad Bank Syari'ah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa – jasa¹ lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.³ Menurut UU No 21 tahun 2008, mendefinisikan bank syari'ah yakni : Bank syari'ah adalah lembaga keuangan yang pengoperasiannya dengan sistem bagi hasil.⁴

Dan Bank syari'ah juga bank yang didirikan untuk memenuhi kebutuhan manusia akan jasa perbankan, dengan teknik perbankan yang dilakukan terjauh dari yang bertentangan dengan ajaran agama Islam.⁵ Dapat dikatakan bahwa bank

¹ Rimsky K.Judisseno, *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2005), h.92-93

² Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islam*, (Jakarta : Salemba empat, 2002), h.42.

³ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Jakarta : UPP AMP YKPN, 2002), h.13

⁴ UU No. 7 Tahun 1992 yang direvisi dengan UU Perbankan No. 10 Tahun 1998

⁵ Syarif Arbi, *Mengenal Bank dan Lembaga Non Bank*, (Jakarta : PT Djambatan, 2003), h.21

syari'ah adalah suatu lembaga yang bertugas memenuhi kebutuhan manusia sesuai dengan syari'ah Islam.

Menurut Karmen dan Antonio Terdapat dua pengertian antara Bank Islam dan bank yang beroperasi dengan prinsip syari'ah Islam.⁶

Bank Islam adalah :

- (1) Bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip – prinsip islam.;
- (2) Bank yang tata cara beroperasinya mengacu kepada ketentuan – ketentuan Al – Qur'an dan hadist

Sementara bank yang beroperasi sesuai prinsip syariah Islam, adalah :

Bank yang dalam operasinya mengikuti ketentuan–ketentuan syariah Islam, khususnya yang menyangkut tata cara bermuamalat secara islam, Yaitu menjauhi praktek–praktek yang dikhawatirkan mengandung unsur–unsur riba untuk diisi dengan kegiatan–kegiatan investasi atas dasar bagi hasil dan pembiayaan perdagangan.⁷ Masih banyak definisi mengenai bank syari'ah yang telah dikemukakan oleh para ahli yang pada dasarnya definisi-definisi tersebut tidak berbeda antara satu dengan yang lain yaitu cara operasionalnya sesuai dengan prinsip syari'ah Islam.

Bank Muamalat telah memenuhi persyaratan untuk disebut sebagai bank syari'ah. Ekonomi yang berdasarkan syari'ah Islam ditentukan oleh hubungan *akad* yang terdiri dari lima utama *akad*, Bersumber dari kelima akad utama inilah dapat ditemukan produk-produk lembaga keuangan bank syari'ah dan lembaga keuangan bukan bank syari'ah untuk dioperasionalkan.

Kelima konsep tersebut⁸ :

- 1) Prinsip simpanan murni (*al-wadi'ah*)

Prinsip simpanan murni merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank Islam untuk memberikan kesempatan kepada pihak yang kelebihan dana untuk menyimpan dananya dalam bentuk *al wadi'ah*. Pembagian

⁶ Karnaen Perwataatmadja, M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Dana Bakti Wakaf : Yogyakarta, 2002) h. 10

⁷ *Ibid*

⁸ Muhammad, *Bank Syariah, Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2005) h, 84.

keuntungan dan kerugian produk simpanan *wadiah* adalah apabila ada keuntungan bank tidak memiliki kewajiban untuk memberikan sebagian hasil keuntungan tersebut, namun apabila bank menghendaki, maka bank diperbolehkan untuk memberikan sebagian hasil keuntungan dari pemanfaatan harta simpanan *wadiah* sebagai bentuk bonus, namun apabila ada kerugian maka nasabah tidak ikut menanggung kerugian tersebut sebagai implikasi dari digunakannya akad *wadiah*.

2) Bagi hasil (*syirkah*)

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. *Syirkah* adalah suatu akad kerjasama antara dua orang atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan kerugian akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

3) Prinsip jual beli (*at tijarah*)

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian atas nama bank kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan. (*margin*).

4) Prinsip sewa (*al ijarah*)

Prinsip ini secara garis besar dibagi menjadi 2 jenis :

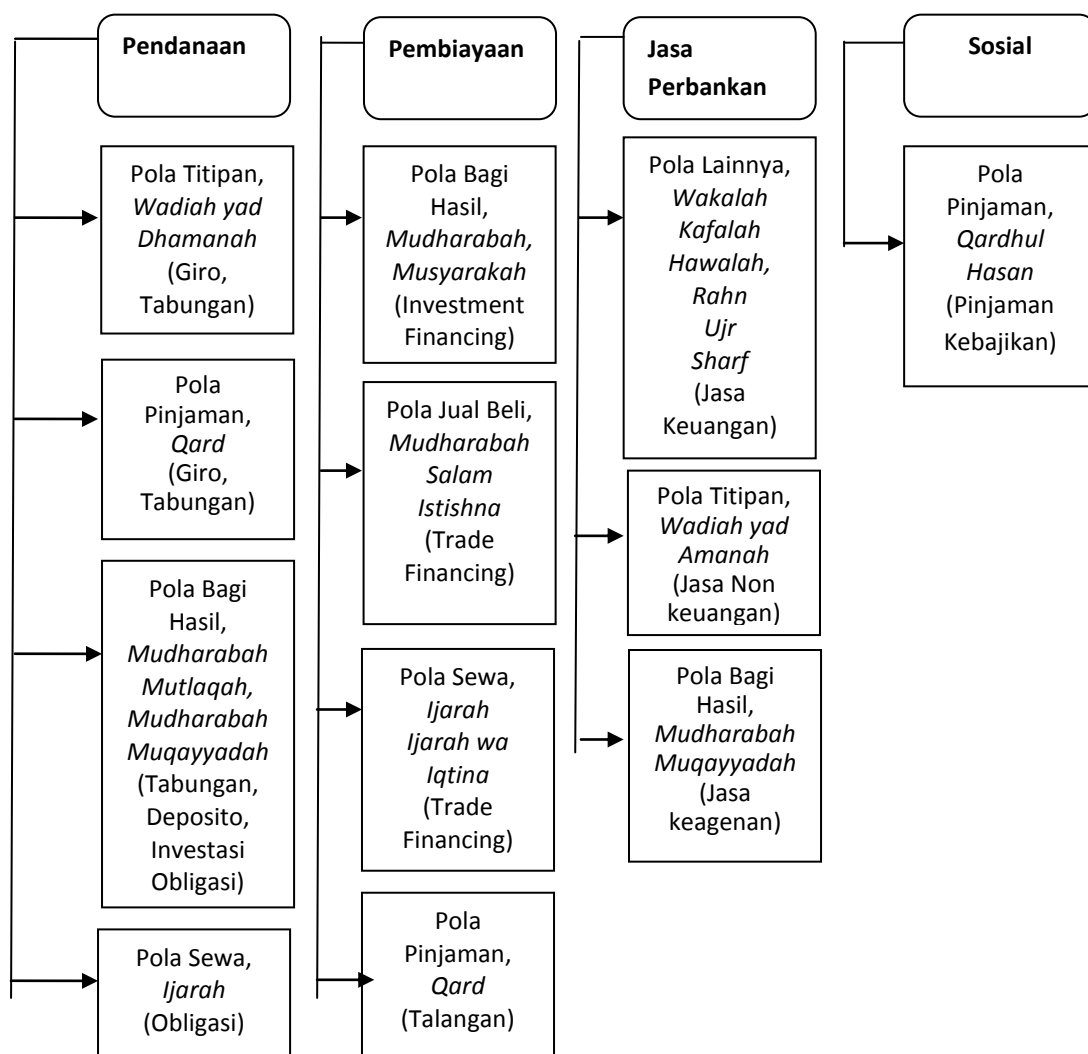
- a. *Ijarah* sewa murni, seperti halnya penyewaan traktor dan alat-alat produk lainnya (*operating lease*). Dalam teknis perbankan, bank dapat membeli dahulu *peralatan* yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu dan harga yang telah disepakati
- b. *Ijarah al muntahiyah bit tamlik* merupakan penggabungan sewa dan beli, dimana sipenyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa (*finansial lease*)

5) Prinsip jasa (*al ajr wal umullah*)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain bank garansi, kliring, inkaso, jasa, transfer dan lain-lain. Secara syari'ah prinsip ini didasarkan pada konsep *al ajr wal umulah*(jasa/fee).

Ilustrasi seluruh produk Bank Syariah dapat dilihat pada bagan beriku:

Skema 1. Akad dan Produk Bank Syariah⁹



2. Lahirnya Bank Syariah

⁹ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2006), h. 39

Bank syariah muncul pertama kali di Mesir pada tahun 1963. Ahmad El Najjar, perintis usaha ini, mengambil bentuk sebuah bank simpanan yang berbasis *Profit Sharing* (pembagian laba). Empat tahun kemudian di Mesir berdiri 9 bank dengan konsep yang sama, tidak memungut maupun menerima bunga dan menginvestasikan sebagian besar uang penabung pada usaha perdagangan dan industri dalam bentuk *partnership* lalu membagi keuntungannya dengan para penabung.¹⁰

Barulah diawal 1970-an bermunculan bank-bank lain dalam skala yang lebih besar. Tahun 1972, di Mesir berdiri Nasir Social Bank yang mengumumkan diri sebagai bank komersil bebas bunga, meski tak mencantumkan rujukan kepada agama apa pun dalam akta pendiriannya. Akhir tahun 1973, berdiri Islamic Development Bank (IDB) di Jeddah, Saudi Arabia, yang disponsori oleh Negara-negara anggota OKI (Organisasi Konferensi Islam). IDB menyediakan jasa keuangan berbasis *fee* dan *profit sharing* untuk negara-negara anggotanya dan secara eksplisit menyatakan diri berdasar pada syariah Islam.¹¹

3. Perkembangan Bank Syariah di Indonesia

Perkembangan perbankan syariah dalam kurun waktu satu tahun terakhir tergolong pesat, khususnya pada Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) yang mendominasi aset perbankan syariah. Dari data Bank Indonesia (BI), tercatat aset perbankan syariah per Oktober 2013 meningkat menjadi Rp229,5 triliun (yoy). Bila ditotal dengan aset Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syariah, maka aset perbankan syariah mencapai Rp235,1 triliun. Pertumbuhan tersebut masih berada dalam koridor revisi proyeksi pertumbuhan tahun 2013 yang telah mempertimbangkan perlambatan pertumbuhan ekonomi, ditambah dengan siklus pertumbuhan akhir tahun yang pada umumnya aset perbankan syariah akan mengalami peningkatan yang cukup berarti upaya pengembangan pasar perbankan syariah yang telah dilakukan BI dan pelaku industri yang tergabung dalam *iB Campaign* mampu memperbesar market share

¹⁰ Abu Muhammad Dwiono Koesen Al-Jambi, *Selamat Tinggal Bank Konvensional*, (Jakarta : TIFA 2009), h.25-26

¹¹ *Ibid*

perbankan syariah dalam peta perbankan sehingga mencapai $\pm 4,8$ persen per Oktober 2013, dengan jumlah rekening di perbankan syariah mencapai ± 12 juta rekening atau 9,2 persen dari total rekening perbankan nasional serta jumlah jaringan kantor mencapai 2.925 kantor.¹²

Sepanjang 2013, dampak makro ekonomi lanjutan atas krisis keuangan global yang cenderung melambatkan laju pertumbuhan ekonomi di banyak negara di dunia serta menurunkan laju pertumbuhan ekonomi Indonesia, diakui BI turut mempengaruhi industri perbankan syariah nasional. BI berharap, kondisi perekonomian global tahun depan akan lebih baik dan geliat ekonomi domestik semakin positif sehingga memberikan lingkungan usaha yang kondusif bagi pertumbuhan industri perbankan nasional yang lebih baik. Dengan kondisi tersebut, BI memproyeksikan pada 2014 mendatang pertumbuhan aset perbankan syariah tetap akan berada dalam tiga skenario dari *baseline* sampai dengan optimis, tetapi diharapkan berada dalam kisaran moderat sampai dengan optimis dengan kisaran *growth* dari 19 hingga 29 persen.¹³

Dengan pertumbuhan yang besar tersebut, maka akan semakin banyak masyarakat yang terlayani. Makin meluasnya jangkauan perbankan syariah menunjukkan peran perbankan syariah makin besar untuk pembangunan ekonomi rakyat di negeri ini, perbankan syariah seharusnya tampil sebagai garda terdepan atau lokomotif terwujudnya *financial inclusion*. Hal ini disebabkan karena misi dasar dan utama syariah adalah pengentasan kemiskinan dan pembangunan kesejahteraan seluruh lapisan masyarakat. Bank syariah harus dinikmati masyarakat luas bahkan di masa depan sampai ke pedesaan, seperti BRI. Seluruh bentuk hambatan yang bersifat *price* maupun *nonprice* terhadap akses lembaga keuangan, harus dikurangi dan dihilangkan.¹⁴ Prospek dan peluang perbankan syariah di masa depan sangat cerah, positif dan tetap menjanjikan. Peluang tersebut diindikasikan oleh beberapa hal.

¹² Kementerian Keuangan Republik Indonesia, *Perbankan Syariah Berkembang Pesat*, <http://www.kemenkeu.go.id>

¹³ *Ibid*

¹⁴ *Ibid*

Pertama, dengan pertumbuhan ekonomi yang masih terbuka dan diperkirakan mencapai 6.5 % pada 2013, maka ruang bagi perbankan syariah untuk tumbuh sangat terbuka. Ekonomi domestic yang ditopang oleh konsumsi masyarakat dan investasi masih tetap menjadi motor penggerak utama roda perekonomian nasional dimana keduanya menyumbangkan sekitar 88 % dari total prosuk domestic Bruto (PDB).¹⁵

Kedua, Inflasi yang rendah dan pendapatan per kapita masyarakat yang terus meningkat yang tentunya mendorong peningkatan jumlah kelas menengah baru. Indikator-indikator ini akan meningkatkan *purchasing power* masyarakat sehingga mendorong pertumbuhan pembiayaan perbankan syariah. Pertumbuhan pembiayaan bank syariah diperkirakan sebesar 40% pada tahun depan.

Ketiga, sejalan dengan itu, ekonomi Asia juga menunjukkan ketahanannya yang tercermin dari pertumbuhan ekonomi yang kuat, inflasi rendah, sistem keuangan yang sehat, dan keseimbangan fiskal yang sehat. Semuanya menunjukkan hal yang positif bagi pertumbuhan perbankan syariah di masa depan.

Keempat, optimisme pertumbuhan perbankan syariah di Indonesia, ditopang oleh kondisi ekonomi Indonesia yang semakin baik. Menurut banyak pengamat dan Forum KEN (Komite Ekonomi Nasional) yang saya ikuti, disebutkan Indonesia merupakan negara dengan pertumbuhan ekonomi paling stabil di dunia dalam 20 triwulan terakhir dan dalam 8 tahun terakhir pertumbuhan ekonomi Indonesia sekitar 6,1 – 6,2% per thn, dengan proyeksi 2013 tumbuh berkisar 6,3 – 6,7%. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia tercatat sebagai yang tertinggi ketiga setelah China dan India.

Berdasarkan agregat makro tersebut, perbankan syariah mempunyai *opportunity* yang besar untuk terus dapat berekspansi dan berkembang, dengan berbagai kebijakan yang produktif untuk mendorong pertumbuhan perbankan syariah, seperti *leverage model* perbankan syariah, inovasi produk, peningkatan

¹⁵ Outlook perbankan syariah 2013 perspektif DSN, [http :// www.wordpress.com](http://www.wordpress.com) (diakses 20 februari 2014).

layanan, seperti kemudahan transaksi, (utamanya *payment*), perluasan jaringan kantor, peningkatan teknologi informasi, dsb.¹⁶

Menurut Deputy Gubernur Bank Indonesia, Halim Alamsyah, tahun 2013 merupakan tahun transisi pengawasan *mikroprudential* perbankan dari Bank Indonesia kepada OJK (Otoritas Jasa Keuangan). Dalam proses transisi ini, perbankan syariah fokus pada 5 program strategis yang mendorong pada pemerataan ekonomi.¹⁷

Program yang pertama, adalah mengarahkan pembiayaan perbankan syariah pada sektor ekonomi produktif dan masyarakat yang lebih luas. *Kedua*, Mengembangkan produk yang lebih memenuhi kebutuhan masyarakat dan sektor produktif. *Ketiga*. Melaksanakan transisi pengawasan yang tetap menjaga kesinambungan pengembangan perbankan syariah. *Keempat*, Revitalisasi peningkatan sinergi dengan bank induk. *Kelima*, Meningkatkan edukasi dan komunikasi produk perbankan syariah. Perlu ditambahkan bahwa faktor pengawasan yang kuat secara internal dan eksternal mutlak dibutuhkan. Jumlah dan skala bisnis bank yang beragam menyebabkan risiko yang dihadapi akan relatif beragam sehingga penguatan fungsi pengawasan regulator sebagai bagian dari *early warning sistem* akan menjadi kunci dalam mengantisipasi munculnya risiko sistematis yang mungkin terjadi di masa-masa yang akan datang.¹⁸

Eksplorasi dan analisis terhadap lima arah kebijakan perbankan syariah di atas memerlukan kajian yang lebih luas dan panjang, karena itu tidak bisa diuraikan di sini. Kita berharap lima arah pengembangan tersebut dapat dijalankan dengan baik dan optimal, mengingat tantangan-tantangan di atas yang demikian kompleks. Beralihnya fungsi pengawasan perbankan kepada OJK pada tahun 2014 memunculkan harapan kuat bahwa fungsi pengawasan pada lembaga keuangan akan lebih terintegrasi dan terkordinasi, terutama dalam mengantisipasi imbas krisis global yang terjadi sekarang. Masa transisi 1 tahun perlu dijadikan

¹⁶ *Ibid*

¹⁷ Bank Indonesia, *Outlook Perbankan Syariah 2013*, <http://www/bi.go.id>

¹⁸ *Ibid*

sebagai tahap pematangan di tingkat implementasi dari semua pihak yang terlibat agar fungsi dan harapan dari terbentuknya OJK benar-benar tercapai.¹⁹

Bank umum pertama di Indonesia yang menerapkan prinsip syariah Islam dalam menjalankan operasionalnya adalah Bank Muamalat Indonesia (BMI). Bank ini berdiri pada tahun 1991 dan mulai beroperasi pada tahun 1992. Prakarsa pendirian bank ini datang dari MUI dan Pemerintah Indonesia. Pada saat itu, bank yang berprinsip syariah ini belum disebut Bank Syariah. Ia masih disebut bank berprinsip bagi hasil sesuai dengan UU No.7 Tahun 1992 tentang Perbankan.

Sejak tahun 2000, Bank Muamalat bisa dibilang berjuang sendirian menjalankan operasional banknya dengan prinsip syariah. Munculnya krisis moneter di Indonesia pada tahun 1997 mungkin bisa dikatakan sebagai *ibrah* atau hikmah tersembunyi bagi pertumbuhan Bank Syariah, sebab melalui krisis itu Allah seolah ingin menunjukkan bahwa syariahNya begitu maslahat dan berkah.²⁰

A. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.²¹ Pembiayaan produktif bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai saat pengumpulan bahan mentah, pengolahan, dan sampai dengan proses penjualan barang-barang yang sudah jadi. Selain itu pembiayaan produktif juga bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak mungkin dapat diwujudkan. Penggunaan pembiayaan produktif

¹⁹ *Ibid*

²⁰ *Ibid.* hal.27-31.

²¹ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*(Jakarta:Gramedia Pustaka Utama, 2010) h. 612.

dalam proses produksi mengalami perputaran yang tidak sama.²² Dalam ekonomi islam terutama bidang ketentuan yang mengatur perilaku produksi dalam Al-Qur'an untuk mengingatkan dan mencari kesejahteraan umat manusia didunia dalam surat al-Qashash ayat 77:

وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya: *“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (keni`matan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan”* (QS. Al-Qashash: 77).²³

Ayat 77 pada surah Al- Qashash maksudnya adalah mengingatkan kepada umat manusia didunia untuk mencari kesejahteraan di akhirat tanpa melupakan urusan dunia. Artinya bahwa urusan dunia adalah sarana untuk memperoleh kesejahteraan di akherat. Orang bisa berkompetisi dalam kebaikan urusan- urusan di dunia, tetapi sebenarnya mereka sedang berlomba- lomba untuk mendapatkan kebaikan di akhirat.

Menurut keperluannya pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua bentuk, yaitu:

1. Pembiayaan modal kerja adalah suatu pembiayaan untuk memenuhi berbagai macam kebutuhan, antara lain yaitu untuk peningkatan produksi, baik secara kuantitatif maupun kualitatif, kemudian untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi adalah penanaman dana modal dalam proyek investasi dengan maksud untuk memperoleh imbalan/manfaat/keuntungan di kemudian

²² Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking*(Jakarta: Bumi Aksara, 2010) h. 716.

²³ <http://slamet-wiharto.blogspot.com/2008/09/konsep-produksi-dalam-al-quran-hadist.htm>

hari. Pembiayaan yang diharapkan dari investasi berupa keuntungan dalam bentuk financial atau uang.

B. Pembiayaan Modal Kerja

Secara umum modal kerja memiliki arti penting yang sangat penting bagi operasional suatu perusahaan. Disamping itu, manajemen modal kerja juga memiliki tujuan tertentu yang hendak dicapai. Oleh karena itu, setiap perusahaan berusaha memenuhi kebutuhan modal kerjanya, agar dapat meningkatkan keuntungannya. Kemudian, dengan terpenuhi modal kerja, perusahaan juga dapat memaksimalkan perolehan labanya. Perusahaan dalam kekurangan modal kerja dapat membahayakan kelangsungan hidup perusahaan yang bersangkutan, akibat tidak dapat memenuhi likuiditas dan target laba yang diinginkan. Kecukupan modal kerja juga menerapkan salah satu ukuran kinerja manajemen.

Adapun tujuan manajemen modal kerja bagi perusahaan adalah:

1. Untuk memenuhi kebutuhan likuiditas perusahaan
2. dengan modal kerja yang cukup perusahaan memiliki kemampuan untuk memenuhi kewajiban pada waktunya.
3. Memungkinkan perusahaan untuk memiliki sediaan yang cukup dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggannya.
4. Memungkinkan perusahaan untuk memperoleh tambahan dana dari para kreditor, apabila rasio keuangannya memenuhi syarat.
5. Memungkinkan perusahaan memberikan syarat kredit yang menarik minat pelanggan, dengan kemampuan yang dimilikinya.
6. Guna memaksimalkan penggunaan aktiva lancar guna meningkatkan penjualan dan laba.
7. Melindungi diri apabila terjadi krisis modal kerja akibat turunya nilai aktiva lancar; serta
8. tujuan lainnya.²⁴

²⁴ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009) h. 252.

Modal kerja yang dibutuhkan perusahaan harus segera terpenuhi sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi modal kerja, yaitu;

- a. Jenis perusahaan;
- b. Syarat kredit;
- c. Waktu produksi;
- d. Tingkat perputaran sediaan.²⁵

Syarat pembelian barang atau bahan baku yang akan digunakan untuk memproduksi barang mempengaruhi modal kerja. Pengaruh-pengaruhnya berdampak terhadap pengeluaran kas. Jika persyaratan kredit lebih mudah, akan sedikit uang kas yang keluar, demikian pula sebaliknya, syarat untuk pembelian bahan baku atau barang dagangan juga memiliki kaitannya dengan persediaan.

Ketentuan utama yang mengatur mengenai pembiayaan Islam adalah:

Pertama, Surat Al Baqarah (QS, 2 : 275) yang berbunyi

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ
مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ
وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ
إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

*Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.*⁴²⁶

²⁵ Ibid. h. 254.

²⁶ <http://perfectquran.com/surah/al-baqarah/ayah/275>

Kedua, Surat Al-Maidah (QS, 5 : 2) yang berbunyi

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَحِلُّوا شَعْتِيرَ اللَّهِ وَلَا الشَّهْرَ الْحَرَامَ وَلَا الْهَدْيَ
وَلَا الْقَلَائِدَ وَلَا ءَامِينَ الْبَيْتِ الْحَرَامِ يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِّن رَّبِّهِمْ وَرِضْوَانًا
وَإِذَا حَلَلْتُمْ فَاصْطَادُوا وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ أَن صَدُّوكُمْ
عَنِ الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ أَن تَعْتَدُوا وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا
تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu melanggar syi'ar-syi'ar Allah, dan jangan melanggar kehormatan bulan-bulan haram, jangan (mengganggu) binatang-binatang had-ya dan binatang-binatang qalaa-id, dan jangan (pula) mengganggu orang-orang yang mengunjungi Baitullah sedang mereka mencari kurnia dan keredhaan dari Tuhannya dan apabila kamu telah menyelesaikan ibadah haji, maka bolehlah berburu. Dan janganlah sekali-kali kebencian(mu) kepada sesuatu kaum karena mereka menghalang-halangi kamu dari Masjidilharam, mendorongmu berbuat aniaya (kepada mereka). Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya.²⁷

Di samping itu, ketentuan bermuamalah, atau dalam hubungan antara sesama manusia, atau berdagang, adalah diijinkan sejauh tidak ada ketentuan yang melarangnya. Bank syariah harus memperhatikan larangan tersebut. Transaksi tidak boleh mengandung riba, *gharar*, dan *maysir*, di samping dilarang membiayai barang atau jasa yang diharamkan. Pemilihan kata dalam Al Qur'an diyakini sangat efisien dan efektif, dan tidak akan pernah dirubah. Maknanya berlaku sepanjang zaman dan di setiap waktu dan tempat, maka implikasi dari makna kedua kata 'berdagang', 'riba' dan 'tolong menolong dalam kebajikan'²⁸ dapat menjadi luas. Makna yang dimaksud dapat diuraikan dalam bagian berikut.

²⁷ <http://dahsyatnyasholatbersayap.blogspot.com/2012/12/cash-flow-langit-dalam-surat-al-maidah.html>

²⁸ <http://hendyherijanto.blogspot.com/2014/01/prinsip-ketentuan-dan-karakteristik.html>

Perdagangan mengandung arti bahwa seseorang memiliki suatu barang yang dapat dijual kepada pembeli. Jual-beli terjadi karena penjual sepakat menjual barangnya, sedangkan pembeli setuju untuk membeli barang tersebut pada suatu tingkat harga yang disetujui oleh kedua pihak: di sini, terjadi *ijab* dan *qabul*. Jika secara tunai, si pembeli menerima barang dari penjual, sedangkan penjual menerima uang pembayaran barang yang dijualnya. Jika tidak dengan tunai, transaksi itu harus dicatat, dan dipersaksikan dengan dua orang saksi. Transaksi ini merupakan salah satu awal dari pembiayaan syariah. Perdagangan merupakan kegiatan awal dan akhir kegiatan produksi. Ketika kebutuhan barang dan jasa telah berkembang, barang dagangan tidak hanya merupakan hasil tangkapan, buruan, pertanian, ataupun perkebunan. Masyarakat mulai memikirkan dan memproduksi barang atau jasa lain yang diperlukan. Produksi barang dan jasa pada akhirnya bermuara kepada kegiatan penjualan atau perdagangan. Barang dagangan sudah harus diproduksi terlebih dahulu, yang jelas melibatkan orang untuk bekerja dengan memperoleh upah. Jadi, jual-beli mendorong perdagangan, dan merangsang perniagaan dan industri. Produksi yang berkembang mendorong pembukaan lapangan kerja baru, yang merupakan kebajikan dari kegiatan perdagangan.

Pentingnya kerja dan pembukaan lapangan kerja sangat dipentingkan dalam Islam. Dengan terbukanya lapangan kerja, pendapatan masyarakat akan meningkat dan industri akan lebih berkembang. Menurut (Nik Mohamed Affandi Bin Nik Yusoff), perdagangan dapat berkontribusi langsung untuk meningkatkan standar hidup, meningkatkan kekayaan bagi individu dan masyarakat; dan bagi yang kurang berpendidikan, dapat berpartisipasi, karena Islam menghendaki setiap orang memiliki sumber penghidupan masing-masing (Nik Yusoff, 2002 : 3). Menurut Ibnu khaldun, bekerja merupakan unsur yang paling dominan bagi proses produksi dan merupakan sebuah ukuran standar dalam sebuah nilai. Bekerja adalah kekuatan penggerak utama kegiatan ekonomi Islam (QS, Al-Baqarah 4 : 29) yang berbunyi

وَالَّذِينَ يُؤْمِنُونَ بِمَا أُنْزِلَ إِلَيْكَ وَمَا أُنْزِلَ مِنْ قَبْلِكَ
وَبِالْآخِرَةِ هُمْ يُوقِنُونَ ﴿٤﴾

Artinya: “dan mereka yang beriman kepada Kitab (Al Qur'an) yang telah diturunkan kepadamu dan Kitab-kitab yang telah diturunkan sebelumnya, serta mereka yakin akan adanya (kehidupan) akhirat”.²⁹

Dalam syariah modal kerja dapat dibagi menjadi beberapa komponen yaitu: sebagai alat likuid (*cash*), piutang dagang (*receivable*), dan persediaan (*inventory*) yang umumnya terdiri atas persediaan barang dalam proses (*work in process*), dan persediaan barang jadi (*finished goods*). Oleh karena itu, pembiayaan modal kerja merupakan salah satu atau kombinasi dari pembiayaan likuiditas (*cash financing*), pembiayaan piutang (*receivable financing*), dan pembiayaan persediaan (*inventory financing*).³⁰ Akad yang digunakan dalam Produk Pembiayaan Modal Kerja (PMK) dapat dibagi menjadi lima macam, yakni PMK *Mudharabah*, PMK *Istishna'*, PMK *Salam*, PMK *Murabahah*, dan PMK *Ijarah*.

Dapat disimpulkan dari uraian-uraian di atas pembiayaan modal kerja adalah pembiayaan yang diberikan untuk membiayai kebutuhan usaha atau bisnis nasabah. Kita tahu bahwa kebutuhan nasabah untuk suatu usaha umumnya pada kebutuhan modal kerja, adalah kebutuhan pembiayaan untuk penambahan modal kerja usaha nasabah seperti:

1. Modal kerja pelaksanaan proyek,
2. Pengadaan bahan baku produksi,
3. Pembelian persediaan barang dagang,
4. Biaya transportasi,
5. Biaya tenaga kerja,
6. Biaya sewa tempat usaha,

²⁹ <http://alhikmah.web.id/2009/08/tafsir-surah-al-baqarah-4/>

³⁰ Choir, “Zona Ekonomi Islam, <http://zonaekis.com/tinjauan-umum-pembiayaan/>
Diunduh pada tanggal 04 April 2010

7. Pengeluaran lain yang terkait dengan usaha nasabah di luar investasi.³¹

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam melakukan analisa pemberian pembiayaan antara lain:

- a. Jenis usaha.
- b. Skala usaha, besarnya kebutuhan modal kerja suatu usaha sangat tergantung kepada skala usaha yang dijalankan.
- c. Tingkat kesulitan usaha yang dijalankan.
- d. Karakter transaksi dalam sektor usaha yang akan dibiayai.

Ada beberapa komponen yang merupakan tujuan pembiayaan, yaitu: untuk membiayai *stock* barang, untuk membiayai piutang dagang, dan untuk pembelian barang secara tunai (atau mengurangi hutang dagang kepada pemasok.³² Mengejar *cash discount*. Konsep modal kerja mencakup tiga hal, yakni:

1. Modal Kerja (*working capital assets*) adalah modal lancar yang dipergunakan untuk mendukung operasional perusahaan sehari-hari sehingga perusahaan dapat beroperasi secara normal dan lancar. Beberapa penggunaan modal kerja antara lain adalah untuk pembayaran persekot pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, dan lain-lain,
2. Modal Kerja Brutto (*gross working capital*) merupakan keseluruhan dari jumlah aktiva lancar (*current assets*). Modal kerja brutto didasarkan pada jumlah atau kuantitas dana tertanam pada unsur-unsur aktiva lancar. Aktiva lancar merupakan aktiva yang sekali berputar akan kembali dalam bentuk semula,
3. Modal Kerja netto (*net working capital*) merupakan kelebihan aktiva lancar atas hutang lancar. Dengan konsep ini, sejumlah tertentu aktiva lancar harus digunakan untuk kepentingan pembayaran hutang lancar dan tidak boleh dipergunakan untuk keperluan lain.³³

³¹ Ahmad Ifham Sholihin, *Buku Pintar Ekonomi Syariah*(Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010)

³² Maryanto Supriyono, *Buku Pintar Perbankan* (Yogyakarta: Andi Offset, 2011) h. 94.

³³ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*(Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2010) h. 231.

Berdasarkan penggunaannya, modal kerja dapat diklasifikasikan menjadi 2 (dua) golongan, yaitu:

1. Modal Kerja Permanen, berasal dari modal sendiri atau dari pembiayaan jangka panjang. Sumber pelunasan modal kerja permanen berasal dari laba bersih setelah pajak ditambah penyusutan,
2. Modal Kerja *Seasonal*, bersumber dari modal jangka pendek dengan sumber pelunasan dari hasil penjualan barang dagangan, penerimaan hasil tagihan termin, atau dari hasil penjualan hasil produksi.³⁴

C. Pembiayaan Modal Kerja Akad *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini salah satu bentuk *natural certainty contracts*, dalam *murabahah* ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).⁵³⁵

Murabahah atau disebut juga *ba' bitsmanil ajil*. Kata *murabahah* berasal dari kata *ribhu* (keuntungan). Sehingga *murabahah* berarti jual beli barang yang ditambah keuntungan yang disepakati.³⁶ Jual beli secara *murabahah* secara terminologis adalah pembiayaan yang saling menguntungkan yang dilakukan oleh *shahib al-mal* dengan pihak yang membutuhkan melalui transaksi jual beli dengan penjelasan bahwa harga pengadaan barang dan harga jual terdapat nilai lebih yang merupakan keuntungan atau laba bagi *shahib al-mal* dan pengembaliannya dilakukan secara tunai atau angsuran.

Jual beli *murabahah* adalah pembelian oleh suatu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga yang transparan. Atau singkatnya jual beli *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga

³⁴ *Ibid*, h. 232.

³⁵ ⁵ *Ibid*, h. 113.

³⁶ Mardani, *FIQH Ekonomi Syariah Fiqh Muamalah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012) h. 136.

perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).

b. Dasar Hukum

Murabahah adalah suatu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah dan merupakan implementasi *muamalah tijariyah* (intersaksi bisnis). Hal ini berdasarkan kepada ayat-ayat Al-Quran yang secara umum membolehkan jual beli, diantaranya adalah firman Allah:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "...dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba"
(QS. Al-Baqarah: 275)⁶³⁷.

Ayat ini menunjukkan bolehnya melakukan transaksi jual beli dan *murabahah* merupakan salah satu bentuk dari jual beli. Dan firman Allah:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu" (QS. An-Nisaa:29).⁷³⁸

Dan firman Allah:

³⁷ ⁶ *Ibid.* h. 137.

³⁸ Muamalah-ardito.blogspot.com/2012/03/murabahah.html

□

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَاتٍ
فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ
مِّن قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. Dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat. (QS. Al-Baqarah:198).³⁹

Berdasarkan ayat diatas, maka *murabahah* merupakan upaya mencari rezki melalui jual beli. *Murabahah* menurut Azzuhaili (1997., hal.3766.) adalah jual beli berdasarkan suka sama suka antara kedua belah pihak yang bertransaksi.

Hadits dari riwayat Ibnu Majah, dari Syuaib:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ،
وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ. (رَوَاهُ ابْنُ مَاجَه)

Nabi Muhammad SAW bersabda: [Tiga perkara yang didalamnya terdapat keberkahan: menjual dengan pembayaran secara tangguh, *muqaradhah* (nama lain dari *mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah dan tidak untuk dijual] (HR. Ibnu Majah).⁴⁰

Dalam melakukan penetapan akad *murabahah*, proses analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Hal pertama yang harus dilihat bank adalah jenis proyek yang akan dibiayai tersebut apakah memiliki kontrak apa belum,
2. Jika proyek tersebut bukan untuk pembiayaan kontruksi ataupun pengadaan barang, maka bank tidak layak untuk memberikan pembiayaan,
3. Dalam hal proyek tersebut tidak memiliki kontrak, maka faktor selanjutnya yang harus diteliti oleh bank adalah apakah proyek tersebut untuk pembelian barang atau penyewaan barang,

³⁹ *Ibid*

⁴⁰ *Ibid*

4. Dalam akad pembiayaan murabahah jika pembelian barang yang harus dilihat adalah apakah barang tersebut berupa *ready stock* atau *good in process*. Jika *ready stock*, maka pembiayaan menggunakan akad *murabahah*.⁴¹

c. Syarat dan Rukun *Murabahah*

Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi murabahah meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Jual beli *murabahah* harus dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada di tangan si penjual). Artinya, keuntungan dan risiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi ini sesuai dengan kaidah, bahwa keuntungan yang terkait dengan risiko dapat mengambil keuntungan,
2. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual-beli pada suatu komoditas, semuanya harus diketahui oleh pembeli saat transaksi. Ini merupakan suatu syarat sah *murabahah*,
3. Adanya informasi yang jelas tentang keuntungan, baik nominal maupun persentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat sah *murabahah*,
4. Dalam sistem *murabahah*, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.⁴²

4. Prinsip Mudharabah dalam Fiqih

a. Definisi Mudharabah

Mudharabah berasal dari kata “*Addharbu fil ardhi*”, yaitu bepergian untuk urusan dagang.⁴³

⁴¹ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*(Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2010) h. 235.

⁴² Ibid. h. 236.

⁴³ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 13*,(Bandung : PT. Al-Ma’rif, 1993), h. 36.

Disebut juga *qiradh* yang berasal dari kata *Al-Qardhu* yang berarti *Al-Qath'u* (potongan), karena pemilik memotong sebagian hartanya untuk diperdagangkan dan memperoleh sebagian keuntungannya.⁴⁴ Disebut juga *mu'amalah* yang berarti akad antara kedua belah pihak untuk salah seorangnya (salah satu pihak) mengeluarkan sejumlah uang kepada pihak lainnya untuk diperdagangkan dan laba dibagi dua sesuai dengan kesepakatan.

a. Landasan Syariah :

(a) Al-Qur'an

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ

Artinya: "Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung." (Q.S Al-Jumu'ah :10)⁴⁵

(b) Al-Hadist

"Dari Shalih bin Shuhaib r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda ,
"Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkaitan : jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual." (HR. Ibnu Majah)⁴⁶

(c) Ijma

Imam Zailai telah menyatakan bahwa para sahabat telah berkonsensus terhadap legitimasi pengolahan harta anak yatim secara Mudharabah. Kesepakatan para sahabat ini sejalan dengan spirit hadist yang dikutip Abu Ubaid.⁴⁷

b. Hukum Mudharabah

⁴⁴ Ibid

⁴⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Bandung: CV Diponegoro, 2000), h. 441.

⁴⁶ Ahmad ibn Muhammad Khallal, *Kitab At-Tijarah no 228*, (University of California, 1987)

⁴⁷ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 13*, (Bandung : PT. Al-Ma'rif, 1993), h. 37.

Hukumnya jaiz (boleh) dengan *ijma'*. Rasulullah pernah melakukan *mudharabah* dengan Khadijah, dengan modal dari padanya (Khadijah). Beliau pergi ke Syam dengan membawa modal tersebut untuk diperdagangkan. Ini sebelum beliau diangkat menjadi Rasul.

Pada zaman Jahilliyah, *mudharabah* telah ada dan setelah datang Agama Islam, mengakuinya.

c. Hikmah *Mudharabah*

Islam mensyariatkan dan membolehkan untuk memberi keringanan kepada manusia.

Terkadang sebagian orang memiliki harta, tetapi tidak berkemampuan memproduktifkannya. Dan terkadang ada pula orang yang tidak memiliki harta, tetapi mempunyai kemampuan memproduktifkannya. Karena itu, syariah membolehkan muamalat, ini supaya kedua belah pihak dapat mengambil manfaatnya.

Pemilik harta mendapatkan manfaat dengan pengalaman *mudharib* (orang yang diberi modal), sedangkan *mudharib* dapat memperoleh manfaat dengan harta (sebagai modal). Dengan demikian terciptalah kerjasama antara modal dan kerja.⁴⁸

d. Rukun *Mudharabah*

Rukun *mudharabah* adalah ijab dan kabul yang keluar dari orang yang memiliki keahlian. Tidak diisyaratkan adanya lafadz tertentu, tetapi dapat dengan bentuk apa saja yang menundukkan makna *mudharabah*. Karena yang dimaksudkan dalam akad ini adalah tujuan dan maknanya, bukan lafadz dan susunan kata.⁴⁹

e. Syarat *Mudharabah*

Didalam *mudharabah*, disyaratkan sebagai berikut :

- 1) Bahwa modal itu berbentuk uang tunai, jika ia berbentuk emas atau perak batangan (tabar), atau barang perhiasan atau barang dagangan, maka tidak sah.

⁴⁸ *Ibid, h.38*

⁴⁹ *Ibid, h.40*

- 2) Bahwa ia diketahui dengan jelas, agar dapat dibedakannya, modal yang diperdagangkan dengan keuntungan yang dibagikan untuk kedua belah pihak, sesuai dengan kesepakatan.
- 3) Bahwa keuntungan yang menjadi milik pekerja dan pemilik modal jelas prosentasinya. Seperti setengah, sepertiga atau seperempat.⁵⁰

b. Prinsip *Mudharabah* dalam Perbankan

Mudharabah biasanya ditetapkan pada produk-produk pembiayaan dan pendanaan.

Pada sisi penghimpunan dana, *mudharabah* ditetapkan pada :

- (1) Tabungan berjangka, yaitu tabungan yang dimaksudkan untuk tujuan khusus, seperti tabungan haji, tabungan kurban, Deposito biasa, dan sebagainya
- (2) Deposito spesial, dimana dana yang dititipkan nasabah khusus untuk bisnis tertentu, misalnya *murabahah* saja atau *ijarah* saja.⁵¹

Jenis-jenis *mudharabah* :

1. Mudharabah Muthlaqah

Yaitu bentuk kerja sama antara *shahibul maal* dan *mudharib* yang cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu dan daerah bisnis.

2. Mudharabah Muqayyadah

Yaitu kebalikan dari *mudharabah muthlaqah*. Si *mudharib* dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha.⁵²

5. Tabungan *Mudharabah* di Bank Muamalat

Tabungan yang menggunakan prinsip *mudharabah* pada Bank Muamalat ada 5 jenis.⁵³

a. Tabungan Prima Muamalat

⁵⁰ Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 13*, (Bandung : PT. Al-Ma'rif, 1993), h. 36.

⁵¹ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani), h. 97.

⁵² *Ibid*, h. 95.

⁵³ Jenis-jenis Tabungan *Mudharabah* Bank Muamalat, <http://www.muamalatbank.com>

Yaitu tabungan prioritas yang didesain bagi nasabah yang ingin mendapatkan bagi hasil yang tinggi bahkan setara dengan deposito.

Selain berupa bagi hasil yang tinggi, Tabungan Prima Muamalat juga memberikan benefit berupa :

- 1) Menguntungkan yaitu Tabungan Prima Muamalat memberikan keuntungan yang tinggi.
- 2) Fleksibel yaitu Dapat ditarik dan dimanfaatkan saldonya untuk bertransaksi setiap saat dibutuhkan.
- 3) Aman yaitu Tabungan Prima Muamalat telah didesain secara sistem dan prosedur sehingga keamanan dana nasabah memiliki tingkat jaminan keamanan yang lebih tinggi.
- 4) Nyaman yaitu Fasilitas *electronic banking, mobile banking, phone banking* dan kartu debit.
- 5) Kemudahan yaitu Syarat saldo pembukaan rekening yang relatif rendah dan biaya administrasi terjangkau.

b. Tabungan Prima Muamalat Reward Nisbah

c. Tabungan Prima Muamalat Berhadiah

Tabungan Prima Muamalat Reward Nisbah dan Tabungan Prima Muamalat Berhadiah adalah tabungan yang diberikan kepada nasabah pemilik tabungan untuk mendapatkan hadiah atas tercapainya komitmen penempatan dana di rekening tabungan nasabah pada waktu disepakati.

Selain diberikan buku tabungan, nasabah juga memperoleh ATM Share Gold secara gratis dengan promo Visa yang cukup menarik. Diantara tarik tunai gratis di 1.000 ATM Muamalat Online seluruh Indonesia, gratis tarik tunai di ATM Prima dan ATM Bersama, serta gratis pembayaran debit di merchant dengan logo visa. Selain itu, nasabah juga dapat menggunakan kartu Gold Debit sebagai alat pembayaran di SPBU dengan logo visa secara gratis dan berbagai diskon di beberapa merchant.

d. Tabungan iB Muamalat

Yaitu tabungan syariah dalam mata uang rupiah yang akan meringankan transaksi keuangan, memberikan akses yang mudah, serta manfaat yang luas

e. Tabungan Umroh

Yaitu tabungan berencana dalam mata uang rupiah yang akan membantu kita mewujudkan impian untuk berangkat beribadah umroh.

6. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Nasabah menggunakan Tabungan Mudharabah

a. Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan *profit sharing*. Profit sharing dalam kamus ekonomi yaitu pembagian laba. Secara definitif profit sharing artinya distribusi beberapa bagian dari laba pada para pegawai dari suatu perusahaan⁵⁴. Pada mekanisme lembaga keuangan syariah atau bagi hasil, pendapatan bagi hasil ini berlaku untuk produk-produk penyetoran, baik penyetoran menyeluruh maupun sebagian-sebagian, atau bentuk bisnis kooperatif (kerjasama). Keuntungan yang dibagi dihasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shahibul mal* dengan *mudharib*. Dengan demikian, semua pengeluaran rutin yang berkaitan dengan bisnis *mudharabah*, bukan untuk kepentingan pribadi *mudharib*, dapat dimasukkan ke dalam biaya operasional.

Faktor-faktor yang mempengaruhi bagi hasil⁵⁵ :

1) Faktor langsung

a) Investment rate

Merupakan persentase aktual dana yang diinvestasikan dari total dana. Jika bank menentukan investment rate sebesar 80%, hal ini berarti 20% dari total dana di alokasikan untuk memenuhi likuiditas.

⁵⁴ Wirdyaningsih,dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, (Jakarta : Kencana Prenada Media, 2005),h.61

⁵⁵ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta : Gema Insani, 2001), h.139

- b) Jumlah dana yang tersedia untuk diinvestasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk di investasikan.
- c) Nisbah (*profit sharing ratio*)
 - 1. Salah satu ciri al-mudharabah adalah nisbah yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian.
 - 2. Nisbah antara satu bank dengan bank yang lainnya dapat berbeda.
 - 3. Nisbah juga dapat berbeda dari waktu ke waktu dalam satu bank.
 - 4. Nisbah juga dapat berbeda antara satu *account* dan *account* lainnya sesuai dengan besarnya dana dan jatuh temponya.
- 2) Faktor tidak langsung
 - a) Penentuan butir-butir pendapatan dan biaya mudharabah.
 - 1. Bank dan nasabah melakukan *share* dalam pendapatan dan biaya (*profit and sharing*). Pendapatan yang "dibagi hasilkan" merupakan pendapatan yang diterima dikurangi biaya-biaya.
 - 2. Jika semua biaya ditanggung bank, hal ini disebut *revenue sharing*.
 - b) Kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting) Bagi hasil secara tidak langsung dipengaruhi oleh berjalannya aktivitas yang diterapkan, terutama sehubungan dengan pengakuan pendapatan dan biaya.

Dalam perbankan syari'ah, perangkat yang digunakan adalah system bagi hasil yang lebih mengutamakan kedua belah pihak. Bagi hasil dapat diartikan bahwa bank dan nasabah melakukan *share* atas keuntungan yang diperoleh. prinsip bagi hasil (*profit sharing*) berdasarkan pada kaidah *mudharabah*. Dengan penabung, bank akan bertindak sebagai *mudharib* (pengelola dana) sementara penabung sebagaishahibul maal (penyandang dana). Di sisi lain, dengan peminjam dana, bank Islam akan bertindak sebagai *shahibul maal* sementara peminjam akan berfungsi sebagai *mudharib*.

Menurut Syafii Antonio, terdapat dua faktor yang dapat mempengaruhi bagi hasil yaitu faktor langsung dan faktor tidak langsung. Faktor langsung meliputi :

1. *Investment Rate*, yaitu persentase aktual dana yang di investasikan dari total dana. Jika bank menentukan investasi *rate* sebesar 80%, hal ini berarti 20% dari total dana dialokasikan untuk likuiditas.
2. Jumlah dana yang tersedia untuk di investasikan merupakan jumlah dana dari berbagai sumber dana yang tersedia untuk diinvestasikan dan di hitung dengan menggunakan metode rata-rata saldo minimum bulanan atau rata-rata saldo harian dan
3. Nisbah (*profit sharing ratio*) yang harus ditentukan dan disetujui pada awal perjanjian. Sedangkan faktor tidak langsungnya dipengaruhi oleh penentuan butir-butir pendapatan dan biaya *mudharabah* dan kebijakan akunting (prinsip dan metode akunting).”⁵³

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikannya adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua pihak atau lebih. Bagi hasil dalam perbankan syari’ah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syari’ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus di tentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya kerelaan di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan. Mekanisme perhitungan bagi hasil yang diterapkan di dalam perbankan syari’ah terdiri dari dua sytem. yaitu :

1) *Profit Sharing*.

Profit Sharing menurut etimologi Indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi di artikan pembagian laba⁵⁴. *Profit* secara istilah adalah

⁵³ M. Syafi’i Antonio, “*Bank Syariah dan Teori ke Praktek*”, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 139.

⁵⁴ ⁶³ Muhammad, *Manajemen Bank Syari’ah* (Yogyakarta : UPP AMP YKPN, 2002), h. 101.

perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (*total revenue*) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (*total cost*)

Dalam istilah lain profit sharing adalah perhitungan bagi hasil yang didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Istilah perbankan syariah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing* dimana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan

Sistem profit dan loss sharing dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara pemodal (*investor*) dan pengelola modal (*entrepreneur*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana antara keduanya akan terikat kontrak bahwa didalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua pihak sesuai nisbah kesepakatan diawal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing.

Kerugian bagi pemodal tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan, dan bagi pengelola modal tidak mendapatkan upah/hasil atas kerja yang telah dilakukannya.

Selanjutnya keuntungan yang didapat dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan dalam dunia usaha bisa negative artinya usaha merugi, dan bisa pula positif yang artinya angka lebih sisa dari pendapatan dikurangi biaya-biaya, dan nol artinya antara pendapatan dan biaya menjadi *balance*⁵⁵. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan lebih dari selisih atas pengurangan *total cost* terhadap *total revenue*.

2) *Revenue Sharing*

⁵⁵ Syamsul Falah, *Pola Bagi Hasil Pada Perbankan Syariah*, Makalah disampaikan pada seminar ekonomi islam, Jakarta. 29 April 2003, h 3.

Revenue sharing berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu *revenue* yang berarti hasil, penghasilan, pendapatan. *Sharing* yang berarti bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian. *Revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan⁵⁶.

Revenue dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang (*goods*) dan jasa-jasa (*services*) yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan (*sales revenue*). Di dalam *revenue* terdapat unsur-unsur yang terdiri dari total biaya (*total cost*) dan laba profit, laba bersih (*net profit*) merupakan laba kotor (*gross profit*) dikurangi biaya distribusi penjualan, administrasi dan keuangan.

Berdasarkan definisi di atas dapat diambil kesimpulan bahwa arti *revenue* pada prinsip ekonomi dapat diartikan sebagai total penerimaan dari hasil usaha dalam kegiatan produksi, yang merupakan jumlah dari total pengeluaran atas barang ataupun jasa dikalikan dengan harga barang tersebut. Unsur yang terdapat dalam *revenue* meliputi total harga pokok penjualan ditambah dengan total selisih dari hasil pendapatan penjualan tersebut. Tentunya di dalamnya meliputi modal (*capital*) ditambah dengan keuntungan (*profit*).

Berbeda dengan *revenue* di dalam arti perbankan, yaitu jumlah dari penghasilan bunga bank yang diterima dari penyaluran dananya atau jasa atas pinjaman maupun titipan yang diberikan oleh bank. *Revenue* pada perbankan syaria'ah adalah hasil yang diterima oleh bank dari penyaluran dana (*Investasi*) ke dalam bentuk aktiva produktif, yaitu penempatan dana bank pada pihak lain. Hal ini merupakan selisih atau angka lebih dari aktiva produktif dengan hasil penerimaan bank. Perbankan syaria'ah memperkenalkan sistem pada masyarakat dengan istilah *Revenue Sharing*, yaitu sistem bagi hasil yang di hitung dari total pendapatan pengelolaan dana tanpa dikurangi dengan biaya pengelolaan dana.

b. Jenis-Jenis Akad Bagi Hasil.

⁵⁶ Jhon M. Echols dan Hasan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, (Jakarta: PT. Gramedia, 1995), h. 65.

Bentuk-bentuk kerja sama bagi hasil dalam perbankan syari'ah secara umum dapat dilakukan dalam empat akad, yaitu *Musyarakah*, *Mudharabah*, *Muzara'ah* dan *Musaqah*. Namun, pada penerapannya prinsip yang digunakan pada system bagi hasil, pada umumnya bank syari'ah menggunakan kontrak kerjasama pada akad *Musyarakah* dan *Mudharabah*.

1) *Musyarakah (Joint Venture Profit & Loss Sharing)*

Adalah mencampurkan salah satu dari macam harta dengan harta lainnya sehingga tidka dapat dibedakan diantara keduanya. Dalam pengertian lain *musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan⁵⁷.

Penerapan yang dilakukan bank syari'ah adalah suatu kerjasama antara bank dan nasabah dan bank setuju untuk membiayai usaha atau proyek secara bersama-sama dengan nasabah sebagai investor proyek dengan suatu jumlah berdasarkan persentase tertentu dari jumlah total biaya proyek dengan dasar pembagian keuntungan dari hasil yang diperoleh dari usaha atau proyek tersebut berdasarkan persentase bagi hasil yang telah ditetapkan terlebih dahulu⁵⁸.

2) *Mudharabah (Trustee Profit Sharing)*

Adalah suatu pernyataan yang mengandung pengertian bahwa seseorang member modal niaga kepada orang lain agar modal itu diinagakan dengan perjanjian keuntungan dibagi antara dua belah pihak sesuai perjanjian, sedangkan kerugian ditanggung oleh pemilik modal.

Kontrak *mudharabah* dalam pelaksanaannya pada bank syari'ah nasabah bertindak sebagai *mudharib* yang mendapat pembiayaan usaha atas modal kontrak *mudharabah*. *Mudharib* menerima dukungan dana dari bank, yang

⁵⁷ M.Syafii Antonio, *Bank Syari'ah Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta : Tazkia Institute dan BI, 1999) cet ke 1, h, 129.

⁵⁸ Indra Jaya Lubis, *Tinjauan Mengenai Konsepsi Akuntansi Bank Syari'ah*, Disampaikan pada pelatihan-Praktek Akuntansi Bank Syari'ah BEMJ-Ekonomi Islam, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2001. h.18.

dengan dana tersebut *mudharib* dapat menjual kepada pembeli, dengan tujuan agar memperoleh keuntungan (*profit*)⁵⁹

Adapun bentuk-bentuk *mudharabah* yang dilakukan dalam perbankan syari'ah dari penghimpunan dana dan penyaluran dana adalah :

1. Tabungan *Mudharabah* adalah simpanan pihak ketiga yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat atau beberapa kali sesuai perjanjian⁶⁰.
2. Deposito *Mudharabah* adalah merupakan investasi melalui simpanan pihak ketiga (perseorangan atau badan hukum) yang penarikannya hanya dapat dilakukan dalam jangka waktu tertentu (jatuh tempo), dengan mendapat imbalan bagi hasil.
3. Investasi *Mudharabah* Antar Bank (IMA) adalah sarana kegiatan investasi jangka pendek dalam rupiah antara peserta pasar uang antar bank syari'ah berdasarkan prinsip *mudharabah* di mana keuntungan akan dibagikan kepada kedua belah pihak (pembeli dan penjual sertifikat IMA) berdasarkan *nisbah* yang telah disepakati sebelumnya⁶¹

Pada umumnya bank-bank syari'ah di Indonesia dalam perhitungan bagi hasilnya menggunakan system bobot pada setiap dana investasi, dengan mengalikan persentase bobot tersebut dengan saldo rata-rata. Semakin laba investasi tersebut makin kecil bobot yang dikenakan, dan semakin stabil investasi maka semakin besar bobot yang dikenakan pada investasi tersebut, hal ini diterapkan sebagai bentuk dari pengamanan resiko pada setiap dana investasi. Bobot akan mempengaruhi besarnya bagi hasil yang akan didistribusikan sehingga akan berdampak pada bagi hasil yang akan diterima oleh pemilik dana⁶². Hal ini dilihat dari perhitungan revenue *sharing* yang menggunakan bobot.

⁵⁹ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga : Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer tentang Riba dan Bunga*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2003), cet ke-1, h. 100.

⁶⁰ Adul Azis, et al., (ed) *Ensiklopedia Hukum Islam*, (Jakarta : Ichtiar Baru Van Hoeve, 1996), h.1198.

⁶¹ Akmal Yahya, "*Profit Distribution*", <http://www.ifibank.go.id>, (7 Desember 2010), h. 3.

⁶² *Ibid.*

Bank membagikan hasil (pendapatan atau *revenue*) yang diperoleh atas pengelolaan aktiva produktifnya kepada investor (dalam bentuk bagi hasil) dan penitip (dalam bentuk bonus yang bersifat tidak mengikat). Bank tidak membagikan profit dengan demikian investasi milik investor tidak akan pernah berkurang. Pola bagi hasil yang diterapkan bank syariah mendorong bank syariah harus efektif dalam mengelola dana. FDR (*Financing to deposits ratio*) yang terlalu tinggi akan berdampak kepada resiko likuiditas, sebaliknya jika terlalu rendah akan berdampak kepada penurunan bagi hasil. Berikut adalah contoh perhitungan tabungan dan deposito. Misalkan diperoleh data-data sebagai berikut :

1. Tabungan.

- b. Terdapat seorang nasabah tabungan dengan mutasi dan saldo sebagai berikut ⁶³:

Nama nasabah : Safaruddin Munthe
 No Rekening : 08.001.01.xxx
 Bulan : Juni 2013

| Tanggal | Keterangan | Masuk | Keluar | Saldo Akhir | Hari | akumulatif |
|------------|---------------|-----------|---------|-------------|------|------------|
| 01-06-2010 | Setoran awal | 1.000.000 | | 1.000.000 | 4 | 4.000.000 |
| 05-06-2010 | Setoran tunai | 500.000 | | 1.500.000 | 15 | 22.500.000 |
| 20-06-2010 | Tarik tunai | | 300.000 | 1.200.000 | 7 | 9.600.000 |
| 27-06-2010 | Setoran tunai | 800.000 | | 2.000.000 | 4 | 8.000.000 |
| | | 2.300.000 | 300.000 | | 30 | 44.100.000 |

- c. Total pendapatan yang akan didistribusikan antara nasabah dengan bank Rp. 500.000,-
- d. Nisbah PT. Bank Muamalat nasabah = 46% : 54%
- e. Total saldo rata-rata seluruh dana (deposito+tabungan+modal bank) = Rp. 10.000.000,-
- f. Saldo rata-rata nasabah = Rp. 44.100.000/30 = Rp. 1.470.000,-
- g. Distribusi bagi hasil tabungan.

⁶³ Safaruddin Siregar, "*Kegiatan Usaha Bank*"; Disampaikan dalam perkuliahan Ekonomi Islam di IAIN-SU (Medan, 2004), h. 6.

| | |
|--|--------------|
| Kontribusi tabungan dalam pendapatan yang didistribusikan. Rumus : Saldo rata-rata tabungan x total pendapatan / Total seluruh dana = Rp. 1.470.000,- x Rp. 500.000,-/Rp.10.000.000 | Rp. 73.500,- |
| Nisbah untuk nasabah 46% dari Rp.73.500,- | Rp. 33.810,- |
| Nisbah untuk bank 54% dari Rp.73.500,- | Rp. 39.690,- |

2. Deposito

- a. Terdapat beberapa nasabah deposito berjangka di PT. Bank Muamalat Medan dengan mutasi dan saldo sebagai berikut⁶⁴ :

| No | Nama | Nominal | Tgl Terbit | Jk. Waktu | Jlh. Hari | Rata-rata |
|----|-------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| 1 | Sapar | 2.000.000 | 01/06/2010 | 1 bln | 30 hari | 2.000.000 |
| 2 | Raja | 1.500.000 | 10/06/2010 | 3 bln | 30 hari | 1.500.000 |
| 3 | Adi | 1.200.000 | 05/06/2010 | 6 bln | 30 hari | 1.200.000 |
| | | | | | | 4.700.000 |

- b. Total pendapatan yang akan didistribusikan antara nasabah dengan bank Rp. 500.000,-
- c. Nisbah nasabah (Budi) jatuh tempo 6 bulan= 65% : 35%
- d. Total saldo rata-rata seluruh dana (deposito+tabungan+modal bank) = Rp. 10.000.000,-
- e. Distribusi bagi hasil deposito per bulan Juni 2013.

| | |
|--|---------------|
| Kontribusi tabungan dalam pendapatan yang didistribusikan. Rumus : Saldo rata-rata deposito x total pendapatan / Total seluruh dana = Rp. 4.700.000,- x Rp. 500.000,-/Rp.10.000.000 | Rp. 235.000,- |
|--|---------------|

⁶⁴ *Ibid*, h. 9.

| | |
|--|---------------|
| Nisbah untuk nasabah 65% dari Rp.235.000,- | Rp. 152.750,- |
| Nisbah untuk bank 35% dari Rp.235.000,- | Rp. 82.250,- |

c. Perbedaan Sistem Bagi Hasil dengan Sistem Bunga.

Secara mendasar perbedaan antara sistem bagi hasil dengan sistem bunga dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2. Perbedaan Sistem Bagi Hasil dan Sistem Bunga.

| Hal | Sistem Bagi Hasil | Sistem Bunga |
|---------------------------------|--|--|
| a) Penentuan besarnya Hasil | Penentuan besarnya bagi hasil dibuat pada waktu akad dengan berpedoman pada kemungkinan untung-rugi. | Penentuan bunga dibuat pada waktu akad dengan asumsi harus selalu untung. |
| b) Yang ditentukan Sebelumnya | Menyepakati besarnya rasio/proporsi bagi hasil berdasarkan pada jumlah keuntungan yang diperoleh. | Besarnya persentase (bunga, besarnya nilai rupiah) berdasarkan pada jumlah uang (modal) yang dipinjamkan. |
| c) Jika terjadi kerugian | Ditanggung kedua belah pihak, nasabah dan lembaga keuangan syariah. | Ditanggung oleh nasabah peminjam saja. |
| d) Dihitung darimana ? | Bagi hasil bergantung pada keuntungan proyek yang dijalankan, belum tentu besarnya. | Pembayaran bunga tetap seperti yang dijanjikan tanpa pertimbangan apakah proyek yang dijalankan oleh pihak nasabah itu untung atau rugi. |
| e) Titik perhatian proyek/usaha | Keberhasilan proyek/usaha jadi | Besarnya bunga yang harus dibayar nasabah/pasti diterima |

| | | |
|--------------------|--|---|
| | perhatian bersama, nasabah dan bank syariah. | bank. |
| f) Berapa besarnya | Proporsi (%) kali jumlah untung yang belum diketahui = belum diketahui. | Pasti : (%) kali jumlah pinjaman yang telah pasti diketahui. |
| g) Status hukum | Tidak ada yang meragukan keabsahan bagi hasil, melaksanakan QS. Luqman : 34. | Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama, termasuk Islam. Berlawanan dengan QS. Luqman : 34. |

b. Pelayanan

Pelayanan adalah kunci keberhasilan dalam berbagai usaha atau kegiatan yang bersifat jasa. Peranannya akan lebih besar dan bersifat menentukan manakala dalam kegiatan-kegiatan jasa di masyarakat itu terdapat kompetisi dalam usaha merebut pasaran atau langganan. Suatu perusahaan seperti perbankan untuk menarik perhatian nasabah harus memiliki layanan yang baik agar nasabah merasa puas.

Pelayanan atau jasa (service) adalah suatu hasil (product) dari kegiatan hubungan timbal balik antara producer dan costumer dengan melalui beberapa kegiatan internal, producer dapat memenuhi kebutuhan costumer dalam bentuk kepuasan (satisfaction).⁶⁵

Pelayanan adalah proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang lain secara langsung.⁶⁶ Pengertian proses disini terbatas dalam

⁶⁵ H. Oka A, Yoeti, *Hotel Marketing* (Jakarta : Perca, 1995) h. 23

⁶⁶ H.A.S Moenir, *Manajemen Pelayanan Umum di Indonesia*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2006), h. 17

kegiatan manajemen dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Bentuk-bentuk layanan ada 3 macam yaitu⁶⁷ :

(1) Layanan dengan lisan

Layanan dengan lisan dilakukan oleh petugas-petugas dibidang hubungan masyarakat. Bidang layanan informasi dan bidang-bidang lain yang tugasnya memberikan penjelasan kepada siapapun yang memerlukan.

(2) Layanan melalui tulisan

Layanan melalui tulisan merupakan bentuk layanan yang paling menonjol dalam pelaksanaan tugas. Pada dasarnya layanan melalui tulisan cukup efisien terutama bagi layanan jarak jauh karena faktor biaya.

(3) Layanan bentuk perbuatan

Layanan dalam bentuk perbuatan ini memerlukan keahlian dan ketrampilan yang sangat menentukan terhadap hasil perbuatan atau pekerjaan yang sangat menentukan terhadap hasil perbuatan atau pekerjaan dan faktor kecepatan dalam pelayanan menjadi dambaan setiap nasabah, disertai dengan kualitas hasil yang memadai.

1) Pengertian Pelayanan

Dalam Kamus Lengkap Bahasa Indonesia, pelayanan diartikan sebagai perbuatan menyediakan segala apa yang diperlukan orang lain.⁶⁸ Selanjutnya Kotler Philip dan Keller mendefinisikan pelayanan sebagai aktifitas atau manfaat yang dapat ditawarkan oleh satu pihak ke pihak lain dengan tidak berwujud, tidak tersimpan, tidak menghasilkan kepemilikan serta bervariasi dan dapat dirubah⁶⁹.

Bagi nasabah yang mengutamakan keuntungan atau kemanfaatan yang diperoleh kualitas layanan (*service*) adalah juga faktor yang mempengaruhi

⁶⁷ *Ibid*

⁶⁸ Erham Anggawirya dan Audi C, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia* (Surabaya: Indah Surabaya, 2002), h. 41.

⁶⁹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Terj. Hendra Teguh, Benyamin Molan dan Rony A. Rusli. Jilid 2. (Jakarta: Index Kelompok Gramedia, 2004) h. 45.

mereka memilih sebuah produk. Jika Pelayanan yang diterimanya buruk, sudah pasti mereka beralih ke produk lain. Sebaliknya, jika pelayanan baik, mereka tidak akan segan-segan untuk setia pada produk itu, sebagaimana firman Allah SWT dalam surat Al Maidah ayat 2 :

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى
الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

Artinya : *Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksa-Nya. (QS al maidah :2)*⁷⁰

Adapun yang termasuk dalam kategori pelayanan adalah bagaimana keramahan pelayanan customer officer dan juga kualitas produk yang ditawarkan. Selain itu kecepatan waktu, memprioritaskan nasabah dan kenyamanan ruang tempat transaksi termasuk juga menjadi pertimbangan nasabah, ketepatan pencatatan merupakan hal yang penting sebagai bukti administrasi dan transaksi kedua belah pihak dan itu diharuskan.

Jenis-jenis pelayanan yang diberikan kepada pelanggan sangat tergantung kepada kebutuhan, keinginan, kemampuan kedua belah pihak, baik pemberi layanan maupun yang membutuhkan pelayanan⁷¹ Dalam kaitan ini, pelayanan bank syariah yang dimaksud bukan hanya berkaitan dengan pelayanan karyawan kepada nasabah yang terjadi di kantor bank syariah saja. Tapi mencakup kepada aksesibilitas, kredibilitas, kecepatan, ketepatan pencatatan, jaringan kantor yang luas, kelengkapan produk, keamanan dan fasilitas kemudahan atas informasi di bank syariah lainnya.

Fitzmmons dan Mona mengemukakan lima dimensi pelayanan meliputi:⁷²

⁷⁰ Departemen Agama. *Alquran dan terjemahan*. h. 106.

⁷¹ Atep Adya Barata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima* (Jakarta: Elex Media Computindo, 2003), h. 14.

⁷² James Fitzmmons dan Mona J, *Service Management For Competitive Advantage*, (New York: Mc Graw-Hill, Inc, 1994), h 189-190.

1. *Reability*, menunjukkan kemampuan pelayanan yang diharapkan secara bebas dan akurat.
2. *Responsiveness*, berisi keinginan untuk menolong langganan dan memberi pelayanan dengan cepat.
3. *Asurance*, menyangkut pengetahuan dan keramahan pegawai serta kemampuannya untuk menimbulkan kepercayaan langganan.
4. *Empathy*, berupa perhatian terhadap langganan yang meliputi pendekatan, penciptaan rasa aman dan berusaha memahami keperluan langganan.
5. *Tangibles*, meliputi penampilan fisik, perlengkapan, tenaga dan sarana komunikasi.

2) Karakteristik Pelayanan

Jasa pelayanan memiliki empat karakteristik utama yang membedakannya dari barang. Keempat karakteristik itu meliputi:⁷³

1) *Intangibility*

Jika bersifat *intangible*, maksudnya tidak dapat dilihat, dirasa, dicium, didengar atau diraba sebelum dibeli dan dikonsumsi. Konsep *intangible* pada jasa memiliki dua pengertian yaitu:

- a) Sesuatu yang tidak dapat disentuh dan tidak dapat diraba
- b) Sesuatu yang tidak dapat dengan mudah didefinisikan, diformulasikan atau dipahami secara rohaniah. Dengan demikian, orang tidak dapat menilai kualitas jasa sebelum ia merasakannya sendiri. Bila pembeli suatu jasa, ia hanya menggunakan, memanfaatkan atau menyewa jasa tersebut. Pelanggan yang bersangkutan tidak lantas memiliki jasa yang dibelinya.

2) *Inseparability*

Barang biasanya di produksi, kemudian dijual lalu dikonsumsi. Sedangkan jasa biasanya dijual terlebih dahulu baru kemudian di

⁷³ Fandy Tjiptono, *Prinsip-Prinsip Total Quality Service*, (Yogyakarta: Andi, 2004), h 25.

produksi dan dikonsumsi secara bersamaan. Interaksi antara penyedia jasa dan pelanggan merupakan ciri khusus dalam pemasaran jasa.

3) *Variability*

Jasa atau pelayanan bersifat sangat variabel, karena merupakan non-standardized out-put, yang artinya banyak variasi bentuk, kualitas dan jenis, tergantung pada siapa, kapan dan dimana jasa dihasilkan.

4) *Perishability*

Jasa atau pelayanan merupakan komoditas tidak tahan lama dan tidak dapat disimpan. Kursi kereta api kosong, kamar hotel yang tidak dihuni atau jam tertentu. Kualitas pelayanan kepada masyarakat sangat tergantung kepada individual aktor dan sistem yang dipakai⁷⁴

3) **Jenis Layanan**

Jenis layanan terdiri dari berbagai macam antara lain berupa layanan yang berkaitan dengan :

- 1) Pemberian jasa-jasa saja.
- 2) Layanan yang berkaitan dengan penyediaan dan distribusi barang-barang saja.
- 3) Layanan ganda yang berkaitan dengan kedua-duanya⁷⁵

Jenis-jenis layanan yang harus diberikan kepada pelanggan sangat tergantung kepada kebutuhan, keinginan dan kemampuan pihak penyedia layanan yang bersangkutan.

4) **Pelayanan Dalam Konsep Islam**

Pelayanan merupakan aktivitas yang dilakukan seseorang untuk dapat membantu memenuhi kebutuhan atau tuntutan seseorang. Seperti yang diungkapkan Cak Nur (Nurcholis Madjid), kerja dalam pandangan Islam adalah *mode of existence*⁷⁶ Harga manusia sangat ditentukan oleh amal atau kerja yang

⁷⁴ Miftah Toha, *Perilaku Organisasi, Konsep Dasar dan Aplikasinya*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada. 1995), h 18.

⁷⁵ Atep Adya Barata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*, h 14.

⁷⁶ ⁸⁴ Azhari Akmal Tarigan, *Etika Bisnis Dalam Islam*, (Jakarta: Hijri Pustaka Utama, 2001), h 89.

dilakukannya. Jika ia melakukan suatu pekerjaan yang baik dengan penuh kesungguhan ia akan mendapatkan balasan yang baik pula di dunia dan diakhirat. Sebaliknya jika ia melakukan pekerjaan yang buruk, maka ia akan memperoleh balasannya. Lebih dari itu harga kemanusiaannya menjadi turun, sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur'an Surah Al-Isra' Ayat 7

إِنْ أَحْسَنْتُمْ أَحْسَنْتُمْ لِأَنْفُسِكُمْ وَإِنْ أَسَأْتُمْ فَلَهَا فَإِذَا جَاءَ وَعْدُ الْآخِرَةِ لِيَسُوءُوا وُجُوهَكُمْ وَلِيَدْخُلُوا الْمَسْجِدَ كَمَا دَخَلُوهُ أَوَّلَ مَرَّةٍ وَلِيُتَبِّرُوا مَا عَلَوْا تَتْبِيرًا ﴿٧﴾

Artinya : “ *Jika kamu berbuat baik berarti kamu berbuat baik bagi dirimu sendiri dan jika berbuat jahat, maka (kejahatan) itu bagi dirimu sendiri, dan apabila datang saat hukuman bagi (kejahatan) yang kedua. (kami datangkan orang-orang lain) untuk menyuramkan muka-muka kamu dan mereka masuk ke dalam mesjid, sebagaimana musuh-musuhmu memasukinya pada kali pertama dan untuk membinasakan sehabis-habisnya apa saja yang mereka kuasai*” (QS, Al Isra :7).⁷⁷

Pekerjaan yang dicintai Allah SWT adalah berkualitas. al-Qur'an sebagai pedoman kerja kebaikan, kerja ibadah, kerja taqwa atau amal shahih, memandang kerja sebagai kodrat hidup. al-Qur'an menegaskan bahwa hidup ini untuk ibadah. Allah SWT berfirman dalam surat Az-Dzariyat ayat 56 :

وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ ﴿٥٦﴾

Artinya : “*Dan aku tidak menciptakan jin dan manusia melainkan supaya mereka menyembah Ku*” (QS, Az Dzariyat : 56).⁷⁸

Jika kerja adalah ibadah dan status hukum ibadah pada dasarnya adalah wajib, maka status hukum bekerja pada dasarnya juga wajib. Kewajiban ini pada dasarnya bersifat individual atau fardhu 'ain, yang tidak bisa diwakilkan kepada orang lain. Hal ini berhubungan langsung dengan pertanggung jawaban amal juga

⁷⁷ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, h 425.

⁷⁸ *Ibid*, h 862.

yang bersifat individual, dimana individual lah yang kelak akan mempertanggungjawabkan amal masing-masing. Untuk pekerjaan yang langsung memasuki wilayah kepentingan umum, kewajiban menunaikannya bersifat kolektif atau sosial, yang disebut dengan fardhu kifayah, sehingga lebih menjamin terealisasinya kepentingan umum tersebut. Namun posisi individu dalam konteks kewajiban sosial ini tetap sentral. Setiap orang wajib memberikan kontribusi dan partisipasinya sesuai dengan kapasitas masing-masing dan tidak ada toleransi sehingga tercapai tingkat kecukupan dalam ukuran kepentingan umum.

Pekerjaan itu haruslah tidak bertentangan dengan agama, berguna secara fitrah kemanusiaan untuk dirinya dan memberi dampak positif secara sosial dan kultural bagi masyarakat. Karena itu tangga seleksi dan skala prioritas dimulai dengan pekerjaan yang manfaatnya bersifat primer, kemudian yang mempunyai manfaat pendukung dan terakhir yang bernilai guna sebagai pelengkap.

Al-Qur'an menanamkan kesadaran bahwa dengan bekerja berarti kita merealisasikan fungsi kekhambaan kita kepada Allah dan menempuh jalan menuju ridha-Nya, mengangkat harga diri, meningkatkan taraf hidup dan memberi kesadaran ini, seorang muslim atau muslimah akan berusaha mengisi setiap ruang dan waktunya hanya dengan aktifitasnya yang berguna. Semboyannya adalah "*Tiada Waktu Tanpa Bekerja, Tiada Waktu Tanpa Amal*". Adapun agar nilai ibadahnya tidak luntur maka perangkat kualitas etik kerja yang Islami harus diperhatikan. Berikut ini adalah kualitas etika kerja yang terpenting yaitu:

- 1) *ash-Shalah* (baik dan bermanfaat)

Islam hanya memerintahkan atau menganjurkan pekerjaan yang baik dan bermanfaat bagi kemanusiaan, agar setiap pekerjaan mampu memberi nilai tambah dan mengangkat derajat manusia secara individu maupun kelompok.

- 2) *al-Itqan* (Kemantapan atau *Perfect*)

Konsep Itqan memberikan penilaian lebih terhadap hasil pekerjaan yang sedikit atau terbatas, tetapi berkualitas daripada output yang banyak tetapi kurang bermutu, sebagaimana dijelaskan dalam al-Qur'an Surah al-Baqarah Ayat 263 :

﴿قَوْلٌ مَّعْرُوفٌ وَمَغْفِرَةٌ خَيْرٌ مِّنْ صَّدَقَةٍ يَتَّبِعُهَا أَذًى وَاللَّهُ غَنِيٌّ حَلِيمٌ﴾

Artinya : “*Perkataan yang baik dan pemberian maaf lebih baik dari sedekah yang diiringi dengan sesuatu yang menyakitkan (perasaan sipenerima) Allah maha kaya lagi maha penyantun*” (QS, al Baqarah : 263)⁷⁹

3) *al-Ihsan* (melakukan yang terbaik)

Kualitas ihsan mempunyai dua makna dan memberikan dua peran yaitu sebagai berikut :

Pertama, Ihsan berarti yang terbaik dari yang dapat dilakukan. Dengan makna pertama ini, maka pengertian ihsan sama dengan itqan. Pesan yang dikandungnya ialah agar setiap muslim mempunyai komitmen terhadap dirinya untuk berbuat yang terbaik dalam segala hal.

Kedua, Ihsan mempunyai makna lebih baik dari prestasi atau kualitas pekerjaan sebelumnya. Makna ini memberi pesan peningkatan yang terus menerus, seiring dengan bertambahnya pengetahuan, pengalaman, waktu dan sumber daya lainnya. Keharusan berbuat yang lebih baik juga berlaku ketika seorang muslim membalas jasa atau kebaikan orang lain.

4) Berprilaku baik dan simpatik Alquran mengajarkan untuk senantiasa berwajah manis, berprilaku baik dan simpatik dengan orang lain. Allah SWT berfirman:

﴿وَأَخْفِضْ جَنَاحَكَ لِلْمُؤْمِنِينَ﴾

Artinya : “.....*Dan berendah dirilah kamu terhadap orang-orang yang beriman*”.(QS. Al-Hijr :88)⁸⁰

⁷⁹ *Ibid.*, h 66.

⁸⁰ *Ibid.*, h. 48.

Ayat diatas menggambarkan bahwa Berprilaku baik, sopan santun dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan adalah hal yang harus ada dan dimiliki oleh para pegawai.

- 5) Berlaku adil Dalam memberikan jasa pelayanan, perlakuan adil terhadap para pelanggan wajib hukumnya. Sikap adil termasuk diantara nilai-nilai yang telah ditetapkan oleh Islam dalam aspek ekonomi misalkan.

﴿أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ﴾ ﴿وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيمِ﴾

Artinya : *“Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu Termasuk orang-orang yang merugikan; Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. (QS. Al- Syu’ara :181-182)*⁸¹

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ﴾
﴿وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ﴾

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) Berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran”.*
(QS. An-Nahl :90)

- 6) Bersikap melayani dan rendah hati Sikap melayani merupakan sikap utama dari seorang pegawai dalam memberikan pelayanannya kepada pelanggan. Sikap melayani dan rendah hati yang melekat dalam diri seorang pegawai tercermin dengan kemampuan berkomunikasi dengan baik. Upaya merebut hati pelanggan dengan memberi perhatian serta komunikasi yang sopan, ramah serta murah senyum sehingga bisa membuat pelanggan senang.
- 7) Amanah (Menepati janji) Berarti memiliki tanggungjawab dalam melaksanakan tugas dan kewajiban. Amanah ditampilkan dalam ketepatan janji dengan keterbukaan, kejujuran, pelayanan yang optimal dan berbuat

⁸¹ *Ibid*, h. 299.

yang terbaik. Dalam segala hal, sifat amanah harus dimiliki oleh setiap orang mukmin, apalagi yang memiliki pekerjaan yang berhubungan dengan pelayanan bagi masyarakat. Sebagaimana Allah berfirman dalam surat An-Nisaa' 58 yang berbunyi:

﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ
الْأَنَاسِ أَنْ تَعْدِلَ بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا
بَصِيرًا﴾

Artinya: “Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha Melihat”.(QS. An-Nisa: 58)⁸²

c. Faktor Pendapatan

Pendapatan merupakan jumlah yang dibebankan kepada langganan atas barang dan jasa yang dijual, dan merupakan unsur yang paling penting dalam sebuah perusahaan, karena pendapatan akan dapat menentukan maju-mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus berusaha semaksimal mungkin untuk memperoleh pendapatan yang diharapkannya. Pendapatan pada dasarnya diperoleh dari hasil penjualan produk atau jasa yang diberikan.

Pendapatan adalah seluruh nilai total produksi dikurangi seluruh biaya yang dikeluarkan termasuk biaya tenaga kerja, fasilitas yang diperhitungkan dalam rupiah. Pendapatan dalam hal ini tidak lepas dari produk yang ditawarkan, dan produksi tidak akan lepas dari penggunaan biaya yang dikeluarkan. Mosher (1990:76) menyebutkan : bahwa produksi di bidang perusahaan berarti mempergunakan input untuk menghasilkan output. Input

⁸² Ibid., h. 69.

adalah segala sesuatu yang dimasukkan dalam proses produksi. Seperti penggunaan tanah. Tenaga kerja, modal, dan sarana lainnya. Output adalah kegiatan perusahaan yang dihasilkan dari kegiatan usaha perbankan

Pendapatan menurut ilmu ekonomi merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian tersebut menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi⁸³. Pendapatan (*Revenue*) dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Mengingat pentingnya sangat sulit mendefinisikan pendapatan sebagai unsur akuntansi pada dirinya sendiri. Pada dasarnya pendapatan adalah kenaikan laba. Seperti laba pendapatan adalah proses arus penciptaan barang atau jasa oleh suatu perusahaan selama suatu kurun waktu tertentu. Umumnya, pendapatan dinyatakan dalam satuan moneter (uang)⁸⁴.

Pendapatan adalah suatu penambahan aktiva (harta) yang mengakibatkan bertambahnya modal tetapi bukan karena penambahan modal dari pemilik atau bukan hutang melainkan melalui penjualan barang atau jasa kepada pihak lain, karena pendapatan ini dapat dikatakan sebagai kontra prestasi yang diterima atas jasa-jasa yang telah diberikan kepada pihak lain⁸⁵. Pengertian Pendapatan yaitu :

- a) Arus kekayaan dalam bentuk tunai, piutang atau aktiva lain yang masuk ke dalam perusahaan atau menurunnya kewajiban sebagai akibat penjualan barang atau penyerahan jasa.
- b) Jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan dapat juga didefinisikan sebagai kenaikan bruto dalam

⁸³ Rustam, *Standar Akuntansi Keuangan no.23*, (Perpustakaan Online USU)

⁸⁴ Theodurus M.Tuanakotta, *Teori Akuntansi*, (Jakarta : FEUI, 20009,) h.152

⁸⁵ Kusnadi, *Akuntansi Keuangan Menengah(Intermediate):Prinsip, Prosedur, dan Metode* (Jakarta : Salemba Empat, 2000), h.9

modal (biasanya melalui diterimanya suatu aktiva dari langganan) yang berasal dari barang dan jasa yang dijual⁸⁶

Jenis-jenis Pendapatan

1. Pendapatan bersih (disposable income): adalah pendapatan seseorang sesudah dikurangi pajak langsung.
2. Pendapatan diterima di muka (unearned revenues): adalah uang muka untuk pendapatan yang belum dihasilkan.
3. Pendapatan lain-lain: adalah pendapatan yang berasal dari sumber-sumber diluar kegiatan utama perusahaan, tidak termasuk dalam pendapatan operasi, misalnya: pendapatan bunga, pendapatan sewa, pendapatan deviden dan laba penjualan aktiva tetap.
4. Pendapatan permanen (permanent income): adalah pendapatan rata-rata yang diharapkan rumah tangga konsumsi selama hidupnya.
5. Pendapatan uang (money income): adalah pendapatan rumah tangga konsumsi atau rumah tangga produksi dalam bentuk suatu kesatuan moneter.
6. Pendapatan usaha (operating revenue): adalah pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan.
7. Pendapatan yang diterima di muka (unearned revenue or income):
8. Pendapatan (atau penghasilan) yang diterima di muka tetapi belum diakui sebagai pendapatan (dicatat sebagai utang pendapatan) pada saat penerimaannya, dan baru akan diakui sebagai pendapatan manakala perusahaan telah menyelesaikan kewajibannya berupa pengiriman barang atau penyerahan jasa kepada pihak yang bersangkutan pada waktu yang akan datang. Unearned revenue dapat diakui secara bertahap sesuai dengan penyelesaian kewajiban oleh perusahaan; deferred revenue. Disebut juga dengan pos-pos transitoris pasif.(pajak) pendapatan dari sumber-sumber selain jasa-jasa pribadi.

⁸⁶ Aliminsyah, *Kamus Istilah Akuntansi* (Jakarta : PT Rimeka Cipta : 2002) h.248-249

9. Pendapatan yang masih harus diterima (accrued revenues or accrued receivable): adalah pendapatan yang sudah dihasilkan (earned) walaupun piutang yang bersangkutan belum jatuh tempo (belum saatnya ditagih).

$$S = Y - C$$

Ket : S = Tabungan
 C = Konsumsi
 Y = Pendapatan

d. Religi

Religiulitas adalah salah satu komponen bahasan dalam ilmu psikologi, khususnya psikologi agama. Memang sangat sulit mengembangkan salah satu disiplin ilmu ini, karena ada beberapa rintangan dan kekurangan serta keterbatasan dalam mempelajari sikap religius seseorang, diantaranya agama itu sendiri susah diempiriskan, melanggar norma agama dan kepercayaan adalah hal yang bersifat abstrak.

Dalam diskursus keagamaan kontemporer, dijelaskan bahwa agama ternyata bukan lagi seperti orang dahulu memahaminya, yakni hanya semata-mata terkait dengan persoalan ketuhanan atau keimanan saja. Keberagamaan (religiuitas) diwujudkan dalam berbagai sisi kehidupan manusia. Aktifitas beragama tidak hanya terjadi ketika seseorang melakukan perilaku ritual (ibadah), tetapi apresiasi terhadap ajaran agama. Tersebut juga telah diaplikasikan dalam kegiatan duniawi atau kemasyarakatan termasuk perbankan.

Dengan demikian, keagamaan atau religi adalah keyakinan manusia yang tinggi terhadap ajaran agamanya, sehingga menimbulkan kesadaran dalam dirinya untuk tunduk dan patuh sepenuhnya dalam melaksanakan ajaran agamanya.

Dalam kaitan itu, umat Islam yang tingkat emosionalnya tinggi akan tunduk dan patuh terhadap fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) bahwa sistem bunga yang diterapkan di perbankan konvensional adalah riba dan hukumnya haram, karena terjadi kesamaan *illat* (sebab) pada nilai hukum bunga dan riba.

Keharaman riba jelas tidak diragukan lagi, karena hal itu sudah ditegaskan Allah SWT dalam Al-Qur'an. Ayat tentang keharaman riba bisa dilihat dalam empat Surat dalam Al-Qur'an. *Pertama*, dalam Surat Ar-Ruum ayat 39 yang berbunyi :

وَمَا آتَيْتُم مِّن رَّبًّا لِّيَرْبُوًّا فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوًّا عِنْدَ اللَّهِ
وَمَا آتَيْتُم مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ



Artinya : *Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang dilipatgandakan (pahalanya)*⁸⁷.

Kedua, tercantum dalam Surat An-Nisa' ayat 160-161 yang artinya :

*Maka disebabkan kezaliman orang-orang Yahudi, kami haramkan atas (memakan makanan) yang baik-baik (yang dahulunya) dihalalkan bagi mereka, dan karena mereka banyak menghalangi manusia dari jalan Allah (160). Dan disebabkan mereka memakan riba, padahal sesungguhnya mereka telah dilarang daripadanya, dan karena mereka memakan harta benda orang dengan jalan yang batil. Kami telah menyediakan untuk orang-orang kafir diantara mereka itu siksa yang pedih (161)*⁸⁸.

Ketiga, ayat pengharaman riba tercantum dalam Surat Al-Imran ayat 130 yang berbunyi :

⁸⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Semarang : CV. As-Syifa, 1998)

⁸⁸ *Ibid*

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً
وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٣٠﴾

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan*⁸⁹

Dan yang keempat, ayat pengharaman riba tercantum dalam Surat Al-Baqarah ayat 278-279 yang Artinya :

*Hai orang-orang yang beriman, bertaqwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman (278). Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba) maka ketauhilah bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. Dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan sisa riba) maka bagimu pokok hartamu, kamu tidak menganiaya dan tidak pula dianiaya (279)*⁹⁰.

Dalam praktek perbankan konvensional, sistem pengambilan keuntungannya berdasarkan pada bunga, sedangkan pada praktek perbankan syariah sistem yang digunakan adalah bagi hasil, karena praktek bunga dianggap sama dengan riba dan hukumnya haram sebagaimana yang telah disebutkan di atas. Menurut Kasmir bunga pada bank konvensional dapat diartikan sebagai suatu balas jasa yang akan diberikan oleh bank kepada nasabah yang membeli atau menjual produknya. Selain itu, bunga juga dapat diartikan sebagai harga yang harus dibayar oleh nasabah kepada bank atau sebaliknya⁹¹ Dengan demikian, ada dua jenis bunga yang diterapkan pada bank konvensional.

Pertama, bunga simpanan, yaitu harga yang harus dibayar bank kepada nasabah yang memiliki simpanan. Bunga ini berfungsi sebagai perangsang atau balas jasa yang diberikan kepada nasabah atas sejumlah uang yang disimpannya

⁸⁹ Ibid

⁹⁰ Ibid

⁹¹ Kasmir, *Dasar-dasar Perbankan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2002), h. 133.

pada bank. Dengan demikian pada dasarnya adanya bunga ini akan memotivasi masyarakat untuk menyimpan di bank.

Kedua, bunga pinjaman, yaitu bunga yang dibebankan kepada para peminjam (debitur), atau harga jual yang harus dibayar oleh nasabah peminjam kepada bank. Kedua jenis bunga ini merupakan komponen utama yang menjadi faktor penentu biaya dana (*cost of fund*) dan sekaligus menjadi pendapatan bagi bank konvensional. Kedua jenis bunga ini adalah satu kesatuan. Maksudnya, jika bunga simpanan tinggi, maka bunga pinjaman juga harus naik dan demikian sebaliknya. Karena Bank memberikan bunga kepada masyarakat yang menyimpan maka bagi masyarakat yang meminjam juga dibebankan bunga atas pinjaman yang diajukan.

Penentuan besarnya bunga pinjaman dalam bank konvensional sangat dipengaruhi oleh besarnya bunga simpanan. Konsekuensinya adalah semakin besar bunga simpanan, maka semakin besar pula bunga pinjaman yang disalurkan ke masyarakat. Perbedaan ini kemudian berdampak terhadap sistem pengambilan keuntungan, dimana keuntungan utama dari bisnis perbankan konvensional adalah dari selisih antara suku bunga simpanan dengan suku bunga pinjaman (*spread based*). Oleh karena, dalam bisnis perbankan konvensional bisa saja terjadi *negatif spread* (keuntungan minus/ rugi), yang timbul sebagai akibat dari suku bunga simpanan yang lebih besar dari suku bunga pinjaman. Atau bisa saja bank konvensional mengalami tingkat kredit macet (*non performing loan*) yang tinggi, sehingga bank konvensional tidak mampu untuk mengimbangi bunga simpanan yang persentasenya tetap.

Dengan demikian, bank konvensional selalu dituntut untuk tetap mendapatkan keuntungan dengan asumsi bahwa suku bunga pinjaman harus lebih tinggi dari suku bunga simpanan. Oleh karenanya, perbankan konvensional biasanya menetapkan suku bunga yang tinggi untuk pembiayaan ke masyarakat. Karena selain untuk mendapatkan keuntungan, perbankan konvensional juga harus membebankan biaya-biaya yang lain seperti biaya operasi, cadangan resiko kredit macet, biaya pajak dan biaya-biaya lainnya.

Kualitas penerapan nilai-nilai Islam di bank syariah saat ini dapat dinilai masih belum sempurna. Kendala terbesar bank syariah untuk mengatasi hal tersebut yang harus segera dicari solusinya adalah kendala di bidang sumber daya manusia. Pengembangan sumber daya manusia di bidang perbankan syariah sangat diperlukan karena keberhasilan pengembangan bank syariah pada level mikro sangat ditentukan oleh kualitas manajemen dan tingkat pengetahuan serta keterampilan pengelola bank⁹²

B. Penelitian terdahulu

Winda (2009), dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Deposito di PTPN, Tbk Cabang Medan”. Faktor-faktor yang diteliti yaitu : suku bunga, fasilitas pelayanan, keamanan dana simpanan dan promosi. Hasil penelitian yang dilakukan kepada 96 nasabah ini menunjukkan bahwa suku bunga dan fasilitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk deposito, sedangkan keamanan dana simpanan dan promosi tidak berpengaruh signifikan terhadap keputusan nasabah untuk deposito.

Hermanto dalam penelitiannya yang berjudul, *Faktor-faktor yang mempengaruhi Dana Pihak Ketiga pada Bank Umum Syariah Tahun 2005-2007*. Variable yang digunakan adalah suku bunga, bagi hasil, pendapatan nasional dan inflasi. Adapun metode analisisnya menggunakan regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variable suku bunga berpengaruh positif dan signifikan, sedangkan pendapatan nasional dan inflasi tidak berpengaruh terhadap dana pihak ketiga⁹³

Pengaruh Bagi Hasil dan Suku Bunga Terhadap Simpanan Mudharabah (studi kasus Bank Syariah Mandiri), penelitian yang dilakukan oleh Dewi Rahma Fadillah. Kesimpulan dari hasil penelitiannya bahwa secara individu variable tingkat bagi hasil berpengaruh tidak signifikan terhadap simpanan mudharabah,

⁹² M. Rizka Chamami, *Studi Islam Kontemporer*, (Jakarta : Pustaka Rizki Putra, 2012) h. 135.

⁹³ Hermanto, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Dana Pihak Ketiga Pada Bank Umum Syariah Tahun 2005-2007*. Skripsi UIN Sunan Kalijaga (2007)

sedangkan variable suku bunga bank konvensional berpengaruh negative dan signifikan terhadap simpanan mudharabah di PT. Bank Syariah Mandiri Tbk.⁹⁴

Pengaruh religi terhadap perilaku menabung pernah diteliti oleh Abdullah dan Majid (2003) dalam jurnal ekonomi islam yang berjudul *The influence of religiosity, income, and consumption on saving behavior*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan perilaku menabung erat kaitannya dengan religi dan signifikan secara positif. Artinya semakin tinggi religiusitas seseorang, semakin tinggi pula kecendrungan seseorang untuk menabung.

C. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan landasan dalam pelaksanaan suatu penelitian karena memberikan penjelasan secara deskriptif naratif yang menggambarkan keterkaitan antara konsep-konsep kunci yang secara integral merupakan manifestasi dari faktor penelitian. Sejalan dengan hal tersebut maka dapat dikemukakan kembali bahwa dalam penelitian ini mengambil fokus implementasi pelimpahan sebagian wewenang walikota kepada camat khususnya layanan kebersihan di Kecamatan Medan Maimun Kota Medan.

Keputusan konsumen untuk menabung di suatu bank dalam penelitian ini sudah dipertimbangkan terlebih dahulu. Setelah itu, barulah konsumen memilih tabungan yang dapat menyimpan uangnya secara aman dan sesuai dengan minat nasabah.

Variabel Y : Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktifitas tanpa ada yang mempengaruhi.

Variabel X₁: Faktor Bagi Hasil adalah persentase keuntungan yang diberikan kepada nasabah.

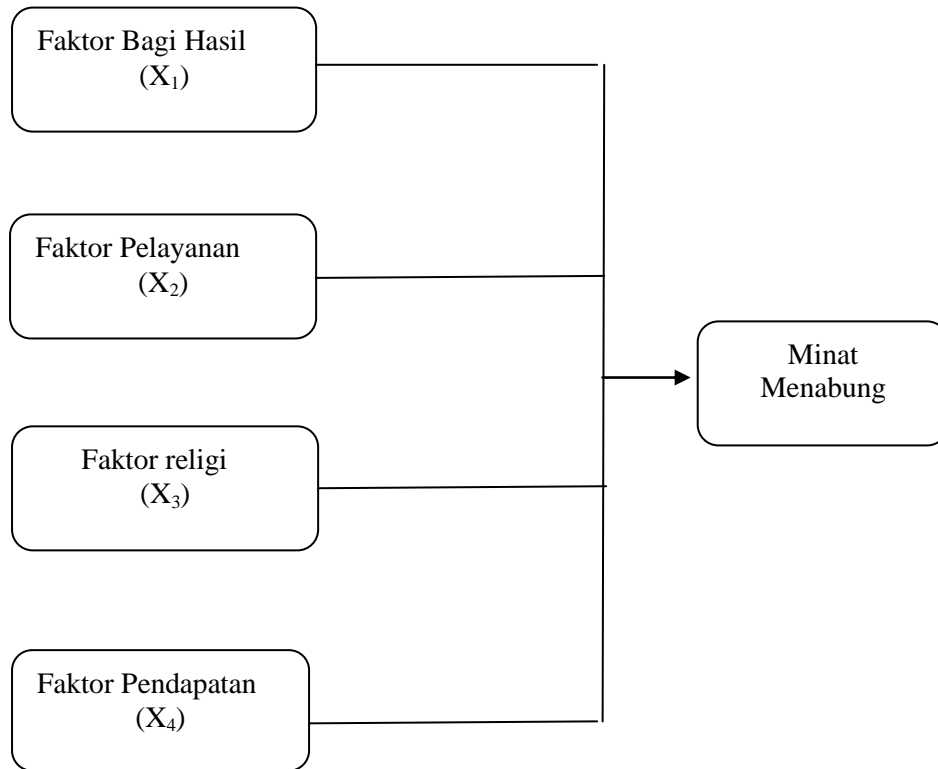
Variabel X₂ : Faktor Pelayanan adalah suatu kegiatan atau urutan kegiatan yang terjadi dalam interaksi langsung antara seseorang dengan orang lain.

Variabel X₃ : Faktor Religi adalah keyakinan terhadap nilai-nilai agama.

Variabel X₄ : Faktor Pendapatan adalah tabungan ditambah konsumsi

⁹⁴ Dewi Rahma Fadillah, *Pengaruh Bagi Hasil dan Suku Bunga Terhadap Simpanan Mudharabah (studi kasus pada Bank Syariah Mandiri)*, Skripsi FE UIL.

Gambar 1. Bagan Kerangka Teoritis



Berdasarkan pada kerangka teori maka variabel X₁ (faktor bagi hasil), variabel X₂ (faktor pelayanan), variabel X₃ (faktor religi) dan variabel X₄ (faktor pendapatan) memiliki pengaruh terhadap variabel Y (minat menabung).

D. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu penjelasan sementara tentang perilaku, fenomena, atau keadaan tertentu yang telah terjadi atau akan terjadi. Hipotesis merupakan pernyataan peneliti tentang hubungan antara variabel-variabel dalam penelitian, serta merupakan pernyataan yang paling spesifik⁹⁵.

⁹⁵ Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta : Erlangga, 2003), h.48.

Hipotesis berupa pernyataan mengenai konsep yang dapat dinilai benar atau salah jika menunjuk pada suatu fenomena yang diamati dan diuji secara empiris. Fungsi dari hipotesis adalah sebagai pedoman untuk dapat mengarahkan penelitian agar sesuai dengan apa yang diharapkan⁹⁶.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah :

H_0 = Tidak terdapat pengaruh yang signifikan baik secara serempak maupun parsial faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan Tabungan *Mudharabah*.

H_1 = Terdapat pengaruh yang signifikan baik secara serempak maupun parsial faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah menggunakan Tabungan *Mudharabah*.

⁹⁶ *Ibid*

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Sejarah Bank Muamalat

PT Bank Muamalat Indonesia Tbk didirikan pada 24 Rabiul Tsani 1412 H atau 1 Nopember 1991, diprakarsai oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Pemerintah Indonesia, dan memulai kegiatan operasinya pada 27 Syawwal 1412 H atau 1 Mei 1992. Dengan dukungan nyata dari eksponen Ikatan Cendekiawan Muslim se-Indonesia (ICMI) dan beberapa pengusaha Muslim, pendirian Bank Muamalat juga menerima dukungan masyarakat, terbukti dari komitmen pembelian saham Perseroan senilai Rp 84 miliar pada saat penandatanganan akta pendirian Perseroan. Selanjutnya, pada acara silaturahmi peringatan pendirian tersebut di Istana Bogor, diperoleh tambahan komitmen dari masyarakat Jawa Barat yang turut menanam modal senilai Rp 106 miliar.⁸

Pada tanggal 27 Oktober 1994, hanya dua tahun setelah didirikan, Bank Muamalat berhasil menyandang predikat sebagai Bank Devisa. Pengakuan ini semakin memperkuat posisi Perseroan sebagai bank syariah pertama dan terkemuka di Indonesia dengan beragam jasa maupun produk yang terus dikembangkan.

Pada akhir tahun 90an, Indonesia dilanda krisis moneter yang memporakporandakan sebagian besar perekonomian Asia Tenggara. Sektor perbankan nasional tergulung oleh kredit macet di segmen korporasi. Bank Muamalat pun terimbas dampak krisis. Di tahun 1998, rasio tabungan macet (NPF) mencapai lebih dari 60%. Perseroan mencatat rugi sebesar Rp 105 miliar. Ekuitas mencapai titik terendah, yaitu Rp 39,3 miliar, kurang dari sepertiga modal setor awal.

Dalam upaya memperkuat permodalannya, Bank Muamalat mencari pemodal yang potensial, dan ditanggapi secara positif oleh Islamic Development

⁸ <http://www.muamalatbank.com>

Bank (IDB) yang berkedudukan di Jeddah, Arab Saudi. Pada RUPS tanggal 21 Juni 1999 IDB secara resmi menjadi salah satu pemegang saham Bank Muamalat. Oleh karenanya, kurun waktu antara tahun 1999 dan 2002 merupakan masa-masa yang penuh tantangan sekaligus keberhasilan bagi Bank Muamalat. Dalam kurun waktu tersebut, Bank Muamalat berhasil membalikkan kondisi dari rugi menjadi laba berkat upaya dan dedikasi setiap Kru Muamalat, ditunjang oleh kepemimpinan yang kuat, strategi pengembangan usaha yang tepat, serta ketaatan terhadap pelaksanaan perbankan syariah secara murni.⁹

Melalui masa-masa sulit ini, Bank Muamalat berhasil bangkit dari keterpurukan. Diawali dari pengangkatan kepengurusan baru dimana seluruh anggota Direksi diangkat dari dalam tubuh Muamalat, Bank Muamalat kemudian menggelar rencana kerja lima tahun dengan penekanan pada :

- (i) Tidak mengandalkan setoran modal tambahan dari para pemegang saham,
- (ii) Tidak melakukan phk satu pun terhadap sumber daya insani yang ada, dan dalam hal pemangkasan biaya, tidak memotong hak kru muamalat sedikitpun,
- (iii) Pemulihan kepercayaan dan rasa percaya diri kru muamalat menjadi prioritas utama di tahun pertama kepengurusan direksi baru,
- (iv) Peletakan landasan usaha baru dengan menegakkan disiplin kerja muamalat menjadi agenda utama di tahun kedua, dan
- (v) Pembangunan tonggak-tonggak usaha dengan menciptakan serta menumbuhkan peluang usaha menjadi sasaran bank muamalat pada tahun ketiga dan seterusnya, yang akhirnya dengan rahmat Allah rabbul izzati, membawa bank ke era pertumbuhan baru memasuki tahun 2004 dan seterusnya.¹⁰

Visi Bank Muamalat yaitu dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional. Sedangkan misi Bank Muamalat yaitu ,menjadi ROLE MODEL Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat

⁹*Ibid*,

¹⁰*Ibid*

kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*.¹¹

Produk dan Layanan Bank Muamalat

1) Pendanaan

- a. Giro Wadiah : [GiroMuamalat Attijary iB](#) dan [Giro Muamalat Ultima iB](#)
- b. Tabungan : [Tabungan Muamalat](#), [Tabungan Muamalat Dollar](#), [Tabungan Haji Arafah](#), [Tabungan Haji Arafah Plus](#), [Tabungan Muamalat Umroh](#), [TabunganKu](#), [Tabungan iB Muamalat Rencana](#), [Tabungan Muamalat Prima iB](#)
- c. Deposito : [Deposito Mudharabah](#), [Deposito Fulinves](#), [Nisbah dan Hi-1000](#), [Tarif](#)

2) Tabungan

- a. Konsumen : [KPR Muamalat iB](#), [AutoMuamalat](#), [Dana Talangan Porsi Haji](#), [Tabungan Muamalat Umroh](#), [Tabungan Anggota Koperasi](#)
- b. Modal Kerja : [Tabungan Modal Kerja](#), [Tabungan LKM Syariah](#), [Tabungan Rekening Koran Syariah](#)
- c. Investasi : [Tabungan Investasi](#), [Tabungan Hunian Syariah Bisnis](#)

3) Layanan

- a. [International Banking](#),
- b. [Remittance](#): [Remittance BMI - MayBank](#), [Remittance BMI - BMMB](#), [Remittance BMI - NCB](#), [Tabungan Nusantara](#)
- c. [Trade Finance](#): [Bank Garansi](#), [Ekspor](#), [Impor](#), [Ekspor Impor Non LC Financing](#), [SKBDN](#), [Letter Of Credit](#), [Standby LC](#), [Investment Service](#)
- d. [Transfer](#),
- e. [Layanan 24 Jam](#): [SMS Banking](#), [SalaMuamalat](#), [MuamalatMobile](#), [Internet Banking](#), [Cash Management System PC Banking](#)

¹¹*Ibid*

2. Pertumbuhan Bank Muamalat

Saat ini Bank Muamalat memberikan layanan bagi lebih dari 2,5 juta nasabah melalui 275 gerai yang tersebar di 33 provinsi di Indonesia. Jaringan BMI didukung pula oleh aliansi melalui lebih dari 4000 Kantor Pos Online/SOPP di seluruh Indonesia, 32.000 ATM, serta 95.000 merchant debit. BMI saat ini juga merupakan satu-satunya bank syariah yang telah membuka cabang luar negeri, yaitu di Kuala Lumpur, Malaysia. Untuk meningkatkan aksesibilitas nasabah di Malaysia, kerjasama dijalankan dengan jaringan Malaysia Electronic Payment System (MEPS) sehingga layanan BMI dapat diakses di lebih dari 2000 ATM di Malaysia. Sebagai Bank Pertama Murni Syariah, bank muamalat berkomitmen untuk menghadirkan layanan perbankan yang tidak hanya comply terhadap syariah, namun juga kompetitif dan aksesibel bagi masyarakat hingga pelosok nusantara. Komitmen tersebut diapresiasi oleh pemerintah, media massa, lembaga nasional dan internasional serta masyarakat luas melalui lebih dari 70 award bergengsi yang diterima oleh BMI dalam 5 tahun Terakhir. Penghargaan yang diterima antara lain sebagai Best Islamic Bank in Indonesia 2009 oleh Islamic Finance News (Kuala Lumpur), sebagai Best Islamic Financial Institution in Indonesia 2009 oleh Global Finance (New York) serta sebagai The Best Islamic Finance House in Indonesia 2009 oleh Alpha South East Asia (Hong Kong).

B. Pembahasan

1. Data Deskriptif

a. Karakteristik Responden

Responden yang dimintai jawabannya atas instrumen pada penelitian ini berjumlah 99 orang yang menjadi nasabah Tabungan Prima Muamalat di Muamalat Cabang Balai Kota. Di bawah ini akan dijelaskan beberapa karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, tingkat usia dan jenjang pekerjaan.

1) Tingkat Usia

Untuk lebih jelasnya pembagian responden menurut umur dapat dilihat pada tabel 6 di bawah ini:

Tabel 5.
Pembagian Tingkat Usia Nasabah Tabungan Prima
PT. Bank Muamalat Cabang Balai Kota

| No | Tingkat Usia | Jumlah Responden | Proporsi % dalam Sampel |
|----|-------------------|------------------|-------------------------|
| 1 | Usia 1 – 10 Tahun | - | - |
| 2 | Usia 11- 20 Tahun | 12 | 12% |
| 3 | Usia 21- 30 Tahun | 46 | 46% |
| 4 | Usia > 30 Tahun | 41 | 42% |

Sumber : Data diolah 2014

Dari tabel di atas didapatkan bahwa usia Nasabah Tabungan Prima Muamalat di Muamalat Cabang Balai Kota didominasi oleh nasabah-nasabah yang berusia 21 sampai dengan 30 tahun.

2) Jenis Kelamin

Untuk melihat beberapa banyak proporsi nasabah wanita dan pria yang menjadi Nasabah Tabungan Prima Muamalat di Muamalat Cabang Balai Kota, di bawah ini akan dijelaskan lebih lanjut.

Tabel 6.
Pembagian Jenis Kelamin Nasabah Tabungan Prima Muamalat
di PT. Bank Muamalat Cabang Balai Kota

| No | Jenis Kelamin | Jumlah Responden | Proporsi % dalam Sampel |
|----|---------------|------------------|-------------------------|
| 1 | Laki-laki | 40 | 40% |
| 2 | Perempuan | 59 | 60% |

Sumber : Data diolah, 2014

Dari tabel di atas didapatkan bahwa proporsi Nasabah Tabungan Prima Muamalat di Muamalat Cabang Balai Kota yang berjenis kelamin perempuan lebih banyak sebesar 60%.

3) Tingkat Pekerjaan

Tingkat pekerjaan Nasabah Tabungan Prima Muamalat di Muamalat Cabang Balai Kota juga dapat dilihat pada penjelasan tabel di bawah ini:

Tabel 7.

**Pembagian Tingkat Pekerjaan Nasabah Tabungan Prima Muamalat
di PT. Bank Muamalat Cabang Balai Kota**

| No | Tingkat Pendidikan | Jumlah Responden | Proporsi % dalam Sampel |
|----|--------------------|------------------|-------------------------|
| 1 | Pelajar/ Mahasiswa | 44 | 44% |
| 2 | Pegawai Negri | 23 | 23% |
| 3 | Pegawai Swata | 9 | 9% |
| 4 | Ibu Rumah Tangga | 8 | 8% |
| 5 | Wiraswasta | 15 | 15% |
| 6 | Lain-lain | - | - |

Sumber : Data diolah, 2014.

Dengan melihat dari tabel di atas maka dapat dilihat bahwa tingkat pekerjaan Nasabah Tabungan Prima Muamalat di Muamalat Cabang Balai Kota didominasi oleh pelajar/ mahasiswa.

b. Deskriptif Variabel

Uji deskriptif digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskriptifkan atau menggambarkan data yang telah terkumpul, sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang bersifat umum atau generalisasi tabel di bawah ini menunjukkan hasil olahan data statistik deskriptif.:

1) Pendapatan

Metode data tabulasi dan persentase ini dilakukan adalah untuk melihat porsi persen terbesar dan terkecil dari data yang disajikan. Untuk variabel pendapatan dari hasil uji persentase diperoleh sebagai berikut :

Tabel 8
Persentase Pendapatan

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 1.00 | 54 | 54.5 | 54.5 | 54.5 |
| 2.00 | 29 | 29.3 | 29.3 | 83.8 |
| 3.00 | 10 | 10.1 | 10.1 | 93.9 |
| 4.00 | 2 | 2.0 | 2.0 | 96.0 |
| 5.00 | 4 | 4.0 | 4.0 | 100.0 |
| Total | 99 | 100.0 | 100.0 | |

Sumber : Kuisisioner (data diolah), 2014.

Dari tabel pendapatan di atas dapat terlihat bahwa 54 Orang (64,5%) pendapatan nasabah yang bertransaksi di PT. Bank Muamalat dari Rp 1.500.000 - Rp 2.149.000, 29 orang (29,3%) yang pendapatannya Rp 2.150.000 – Rp 2.799.000, 10 orang (10,1%) yang pendapatannya Rp 2.800.000 – Rp 3.449.000, 2 orang (2,0%) yang pendapatannya Rp 3.450.000 – Rp 4.099.000, dan 4 orang (4,0%) yang pendapatannya Rp 4.100.000 – Rp 4.750.000. Dan jika dilihat dari seluruh pendapatan nasabah, mayoritas nasabah PT. Bank Muamalat adalah nasabah yang berpendapatan Rp 1.500.000 - Rp 2.149.000.

2) Bagi Hasil

Metode data tabulasi dan persentase ini dilakukan adalah untuk melihat porsi persen terbesar dan terkecil dari data yang disajikan. Untuk variabel akses dari hasil uji persentase diperoleh sebagai berikut :

Tabel 9
Persentase Bagi Hasil

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 1.00 | 42 | 42.4 | 42.4 | 42.4 |
| 2.00 | 20 | 20.2 | 20.2 | 62.6 |
| 3.00 | 31 | 31.3 | 31.3 | 93.9 |
| 4.00 | 2 | 2.0 | 2.0 | 96.0 |
| 5.00 | 4 | 4.0 | 4.0 | 100.0 |
| Total | 99 | 100.0 | 100.0 | |

Sumber : Kuisisioner (data diolah), 2014.

Dari data tabel di atas dapat dilihat bagi hasil yang diberikan PT. Bank Muamalat kepada nasabah ketika menabung di tabungan mudharabah adalah sebanyak 42 orang (42,4%) yang bagi hasil Rp 1.680 - Rp 2.983, 20 orang (20,2%) yang Rp 2.984 – Rp 4.279, 31 Orang (31,3%) Rp 4.288 – Rp 5.591, 2 Orang (2 %) Rp 5.592 – Rp 6.895 dan 4 orang (4,0%) yang memperoleh bagi hasil Rp 6.896 – Rp 8200

Maka jika dilihat secara keseluruhan bagi hasil yang diberikan PT. Bank Muamalat kepada nasabah yang dominan adalah sebesar Rp 1.680 - Rp 2.983.

3) Minat Menabung

Dalam hal ini dikemukakan tujuan tentang data yang diperoleh dari hasil angket dengan item yang berhubungan dengan minat menabung yang merupakan variabel terikat dalam penelitian ini sebagaimana dikemukakan pada tabel berikut

Tabel 10
Persentase Pertanyaan Minat Menabung

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|------------------|--------------------|
| Valid | 1.00 | 9 | 9.1 | 9.1 | 9.1 |
| | 2.00 | 40 | 40.4 | 40.4 | 49.5 |
| | 3.00 | 24 | 24.2 | 24.2 | 73.7 |
| | 4.00 | 15 | 15.2 | 15.2 | 88.9 |
| | 5.00 | 11 | 11.1 | 11.1 | 100.0 |
| | Total | 99 | 100.0 | 100.0 | |

Sumber : Kuisisioner (data diolah), 2014.

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa 9 orang (9,1%) nasabah tabungannya sebesar Rp 250.000 – Rp 799.000, 40 orang (40,4%) yang tabungannya Rp 800.000 – Rp 1.349.000, 24 orang (24,2%) yang tabungannya Rp 1.350.000 – Rp 1.899.000, 15 orang (15,2%) yang tabungannya Rp 1.900.000 – Rp 2.449.000 dan 11 orang (11,1%) yang tabungannya Rp 2.450.000 – Rp 3.000.000.

Maka dari itu jika dilihat dari tabel mayoritas nasabah bertransaksi di PT. Bank Muamalat dengan jumlah tabungan Rp 800.000 – Rp 1.349.000.

4). Pelayanan

Bagaimana pelayanan PT. Bank Muamalat kepada nasabahnya dapat dilihat berdasarkan tabel di bawah ini.

Tabel 11
Pelayanan PT. Bank Muamalat

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 56.00 | 2 | 2.0 | 2.0 | 2.0 |
| 60.00 | 17 | 17.2 | 17.2 | 19.2 |
| 64.00 | 6 | 6.1 | 6.1 | 25.3 |
| 68.00 | 10 | 10.1 | 10.1 | 35.4 |
| 72.00 | 18 | 18.2 | 18.2 | 53.5 |
| 76.00 | 7 | 7.1 | 7.1 | 60.6 |
| 80.00 | 14 | 14.1 | 14.1 | 74.7 |
| 84.00 | 9 | 9.1 | 9.1 | 83.8 |
| 88.00 | 16 | 16.2 | 16.2 | 100.0 |
| Total | 99 | 100.0 | 100.0 | |

Sumber ; Kuisioner (data diolah), 2014

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa responden yang paling banyak adalah memiliki skor 72 sebanyak 18 orang (18,2). Hal ini menggambarkan bahwa pelayanan PT. Bank Muamalat kepada nasabahnya cukup baik.

5). Religi

Keagamaan atau religi adalah keyakinan manusia yang tinggi terhadap ajaran agamanya, Keberadaan riba dalam Bank Konvensional dianggap bertentangan dengan agama Islam. Maka muncullah bank muamalat yang menghapuskan riba

dengan ketentuan bagi hasil. Bagaimana keberadaan Bank muamalat dikaitkan dengan agama dapat dilihat dari jawaban nasabah berikut ini.

Tabel 12
Religi Nasabah

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 52.00 | 2 | 2.0 | 2.0 | 2.0 |
| 60.00 | 11 | 11.1 | 11.1 | 13.1 |
| 64.00 | 8 | 8.1 | 8.1 | 21.2 |
| 68.00 | 4 | 4.0 | 4.0 | 25.3 |
| 72.00 | 18 | 18.2 | 18.2 | 43.4 |
| 76.00 | 15 | 15.2 | 15.2 | 58.6 |
| 80.00 | 13 | 13.1 | 13.1 | 71.7 |
| 84.00 | 14 | 14.1 | 14.1 | 85.9 |
| 88.00 | 14 | 14.1 | 14.1 | 100.0 |
| Total | 99 | 100.0 | 100.0 | |

Sumber ; Kuisisioner (data diolah), 2014

Berdasarkan tabel di atas dapat disebutkan bahwa 18 orang nasabah (18,2%) memiliki skor 72, hal ini memberigambaran bahwa nasabah setuju bahwa Bank Muamalat menarik perhatian masyarakat karena Bank Muamalat dalam beroperasi sesuai dengan prinsip syariah, tidak bertentangan dengan agama saya, dan tidak ada yang dirugikan.

2. Uji Validitas Dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Uji validitas yaitu untuk mengetahui seberapa tepat suatu alat ukur mampu untuk melakukan fungsi. Alat ukur yang dapat digunakan dalam pengujian validitas suatu kuesioner adalah angka hasil korelasi antara skor pernyataan dan skor keseluruhan pernyataan responden terhadap informasi dalam kuesioner.

Item kuesioner dikatakan valid apabila nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dengan n , dimana dalam penelitian ini untuk uji validitas ditetapkan $n = 35$ yang mana $r_{tabel} = 0,334$. Uji Validitas dan Reliabilitas hanya dilakukan pada variabel pelayanan dan religi karena hanya variabel pelayanan dan religi yang disebarluaskan kuesioner.

1) Religi

Tabel 13
Validitas religi

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|----------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| religi 1 | 15.2062 | 3.749 | .521 | .794 |
| religi 2 | 14.9794 | 3.687 | .608 | .766 |
| religi 3 | 14.9175 | 3.431 | .736 | .725 |
| religi 4 | 14.9485 | 4.112 | .584 | .778 |
| religi 5 | 14.9588 | 3.540 | .558 | .785 |

Sumber : Data diolah, 2014.

Butir pertanyaan dinyatakan valid jika jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$. Berdasarkan tabel di atas maka analisis out-put-nya adalah sebagai berikut :

- Pertanyaan 1, nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ ($0,521 > 0,334$) maka dinyatakan valid.
- Pertanyaan 2, nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ ($0,608 > 0,334$) maka dinyatakan valid.
- Pertanyaan 3, nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ ($0,736 > 0,334$) maka dinyatakan valid.
- Pertanyaan 4, nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ ($0,584 > 0,334$) maka dinyatakan valid.
- Pertanyaan 5, nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ ($0,558 > 0,334$) maka dinyatakan valid.

Kesimpulannya bahwa semua butir pertanyaan pada variabel religi adalah valid.

2) Pelayanan

Tabel 14
Validitas Pelayanan

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|-------------|-------------------------------|--------------------------------------|--|--|
| pelayanan 1 | 14.9192 | 4.055 | .588 | .801 |
| pelayanan 2 | 14.6768 | 4.058 | .649 | .783 |
| pelayanan 3 | 14.6162 | 4.116 | .642 | .785 |
| pelayanan 4 | 14.6465 | 4.006 | .562 | .811 |
| pelayanan 5 | 14.9596 | 4.162 | .683 | .776 |

Sumber : Data diolah, 2014.

Nilai r_{tabel} untuk uji dua sisi pada taraf kepercayaan 95% atau signifikansi 5% ($p = 0,05$) dapat dicari berdasarkan jumlah responden atau N. Oleh karena $N = 35$, maka $r = \text{tabel}$ adalah 0,334. Butir pertanyaan dinyatakan valid jika jika nilai $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$. Berdasarkan tabel di atas maka analisis out-put-nya adalah sebagai berikut :

1. Pertanyaan 1, nilai $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ ($0,588 > 0,334$) maka dinyatakan valid.
2. Pertanyaan 2, nilai $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ ($0,649 > 0,334$) maka dinyatakan valid.
3. Pertanyaan 3, nilai $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ ($0,642 > 0,334$) maka dinyatakan valid.
4. Pertanyaan 4, nilai $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ ($0,562 > 0,334$) maka dinyatakan valid.
5. Pertanyaan 5, nilai $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ ($0,683 > 0,334$) maka dinyatakan valid.

Kesimpulannya bahwa semua butir pertanyaan pada variabel pelayanan adalah valid.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah pengujian untuk mengetahui konsistensi atau keteraturan hasil pengukuran suatu instrumen apabila instrumen tersebut digunakan lagi sebagai alat ukur suatu objek atau responden. Hasil dari uji reliabilitas mencerminkan instrumen penelitian berdasarkan tingkat ketepatan suatu alat ukur, dalam pengertian bahwa hasil pengukuran yang didapatkan merupakan ukuran yang benar dari sesuatu yang diukur.

Uji reliabilitas berfungsi untuk mengetahui konsistensi atau keteraturan hasil pengukuran suatu instrumen apabila instrumen tersebut digunakan lagi sebagai alat ukur suatu objek atau responden. Tingkat reliabilitas dengan metode Alpha Cronbach diukur berdasarkan skala alpha 0 sampai dengan 1, apabila skala tersebut dikelompokkan ke dalam 5 kelas dengan range yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasi sebagaimana tabel berikut :

Tabel 15

Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Nilai Alpha

| Alpha | Tingkat Reliabilitas |
|-----------------|-----------------------------|
| 0,00 s/d 0,20 | Kurang reliable |
| > 0,20 s/d 0,40 | Agak reliable |
| > 0,40 s/d 0,60 | Cukup reliable |
| > 0,60 s/d 0,80 | Reliabel |
| > 0,80 s/d 1,00 | Sangat reliable |

Berikut hasil dari uji reliabilitas untuk keempat variabel adalah sebagai berikut :

a) Variabel Pelayanan

Tabel 16

Realibilitas Pelayanan

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .826 | 5 |

Sumber : Data diolah, 2014.

Pada tabel reliability statistics di atas terlihat bahwa nilai *alpha cronbach's* adalah sebesar 0.826 dengan jumlah pertanyaan 5 item. Sehingga dengan demikian kuesioner yang diuji terbukti sangat reliabel.

b) Variabel Religi

Tabel 17

Realibilitas Religi

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .808 | 5 |

Sumber : Data diolah, 2014.

Pada tabel reliability statistics di atas terlihat bahwa nilai *alpha cronbach's* adalah sebesar 0.808 dengan jumlah pertanyaan 5 item. Sehingga dengan demikian kuesioner yang diuji terbukti sangat reliabel.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah data penelitian berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas digunakan dengan uji Kolmogorof Smirnov,

- Jika nilai Kolmogorov-Smirnov $Z \leq Z_{\text{tabel}}$, atau nilai signifikansi variabel residual $> \alpha$, maka data residual terdistribusi normal.

- b. Jika nilai Kolmogorov-Smirnov $Z > Z_{\text{tabel}}$, atau nilai signifikansi variabel residual $< \alpha$, maka data residual terdistribusi tidak normal.
- c. Dapat dilihat dari Grafik Histogram

Tabel 18
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

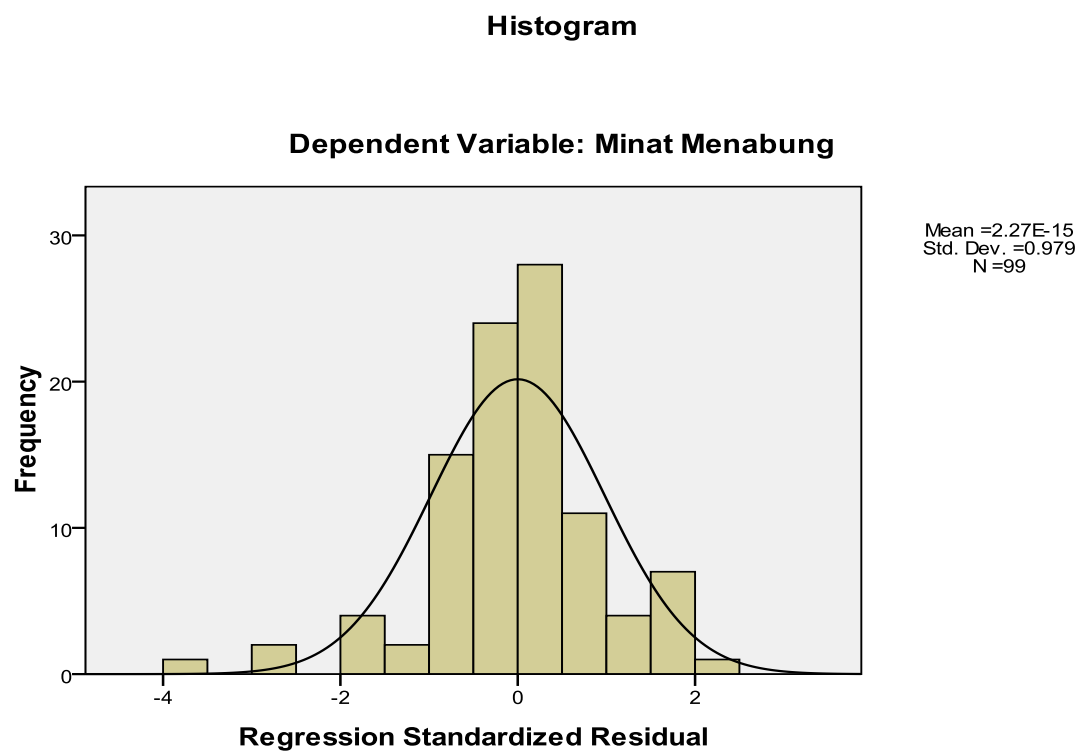
| | | Bagi Hasil | Pelayanan | Penda-patan | Religi | Minat Menabung |
|-----------------------------------|----------------|------------|-----------|-------------|--------|----------------|
| N | | 99 | 99 | 99 | 99 | 99 |
| Normal Parameters ^{a, b} | Mean | 3.5087 | 1.8642 | 6.3398 | 1.8719 | 6.1179 |
| | Std. Deviation | .18555 | .05913 | .12912 | .05677 | .20560 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .156 | .138 | .173 | .146 | .142 |
| | Positive | .131 | .119 | .173 | .101 | .126 |
| | Negative | -.156 | -.138 | -.140 | -.146 | -.142 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | 1.556 | 1.378 | 1.726 | 1.455 | 1.411 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .016 | .045 | .005 | .029 | .037 |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan tabel di atas semua variabel memenuhi syarat normalitas yaitu Nilai Kolmogorov Smirnov lebih kecil dari Z-tabel yaitu 12 Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari grafik histogram berikut:

Gambar 1.



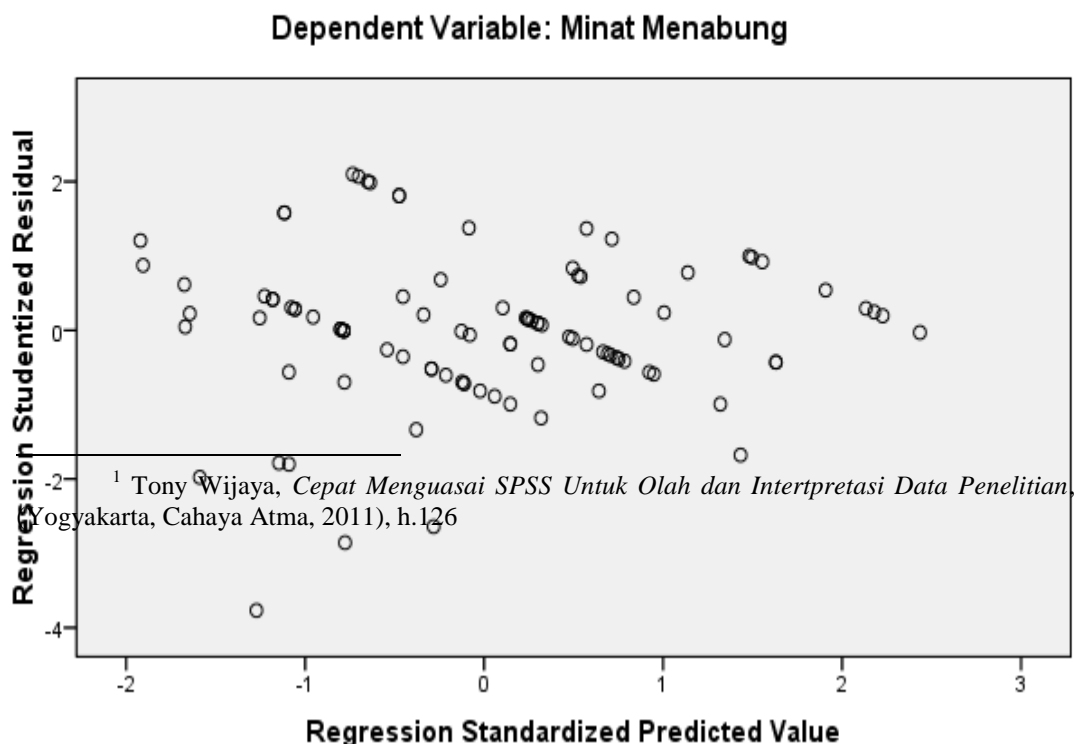
Berdasarkan gambar di atas terlihat bahwa grafik histogram mendekati normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Pengertian heteroskedastisitas varian residual yang tidak konstan pada regresi sehingga akurasi hasil prediksi menjadi meragukan. Heteroskedastisitas dapat diartikan sebagai ketidaksamaan variasi variabel pada semua pengamatan, dan kesalahan yang terjadi memperlihatkan hubungan yang sistematis sesuai dengan besarnya satu atau lebih variabel bebas sehingga kesalahan tersebut tidak random (acak). Residual pada heteroskedastisitas semakin besar apabila pengamatan semakin besar. Demikian juga pengamatan variabel bebas x yang semakin besar akan memperbesar rata-rata residu.

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk melihat apakah dalam model regresi terjadi perbedaan variasi suatu periode pengamatan keperiode pengamatan yang lain. Dari gambar *scatterplot* maka dapat dinyatakan bahwa model penelitian ini tidak mengandung heteroskedastisitas¹.

Gambar 2.
Uji Heteroskedastisitas
Scatterplot



Gambar 5.2. Scatterplot regresi

Sumber : Data diolah, 2014.

Dari gambar di atas diketahui bahwa titik-titik yang ada tidak membentuk suatu pola tertentu yang teratur (begelombang, melebar kemudian menyempit) maka tidak terjadi heterokedastisitas.

c. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinieritas merupakan uji yang ditunjukkan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (Variabel independen). Model uji regresi yang baik selanjutnya tidak terjadi multikolinieritas.

Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinieritas adalah sebagai berikut :

- Nilai R^2 yang dihasilkan oleh suatu estimasi model regresi empiris sangat tinggi tetapi secara individual variabel bebas banyak yang tidak signifikan mempengaruhi variabel terikat.
- Jika $VIF < 10$ maka tidak terjadi multikolinieritas atau dapat ditoleransi.²

Berdasarkan lampiran 1 dapat diketahui nilai VIF sebagai berikut:

Tabel 19
Uji Multikolinieritas

² *Ibid*, h.121

| Model | Collinearity Statistics | |
|--------------|-------------------------|-------|
| | Tolerance | VIF |
| 1 (Constant) | | |
| Bagi Hasil | .939 | 1.065 |
| Pelayanan | .060 | 8.754 |
| Pendapatan | .895 | 1.117 |
| Religi | .061 | 9.528 |

Berdasarkan tabel di atas diketahui nilai VIF sebesar 1,000 yang berarti < 10 dengan demikian dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas.

4. Uji Regresi Berganda

Regresi berganda adalah analisis regresi dengan menggunakan dua atau lebih variabel bebas. Data untuk penelitian ini diolah dengan menggunakan program *SPSS versi 17* dengan melihat dan mengestimasi parameter variabel yang akan diamati dari model yang telah ditetapkan. Setelah mendapatkan estimasi model tersebut, maka akan melakukan dengan uji statistik, yaitu uji statistik regresi.

Tabel 20
Koefisien Regresi Berganda

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 (Constant) | 1.424 | .939 | | 1.516 | .133 |
| Bagi Hasil | .370 | .081 | .334 | 4.556 | .000 |

| | | | | | |
|------------|--------|-------|-------|--------|------|
| Pelayanan | 1.918 | 1.010 | .552 | 1.900 | .061 |
| Pendapatan | .936 | .119 | .588 | 7.838 | .000 |
| Religi | -1.743 | 1.044 | -.481 | -1.669 | .098 |

Model persamaan regresinya adalah:

$$Y = 1,424 + 0,370 x_1 + 1,916 x_2 + 0,936 - 1,743$$

5. Uji Statistik

a. Pengujian Determinasi (Uji R^2)

Uji determinasi memiliki fungsi untuk mengetahui variabel-variabel yang berpengaruh terhadap variabel dependen dan seberapa besar pengaruhnya atau untuk melihat pengaruh gabungan *income*, *service*, *bagi hasil* dan *religi* mempengaruhi tabungan Bank syariah. Hal ini dapat dilihat dari Nilai R-Square. pada tabel summary sebagai berikut.

Tabel 21

MODEL SUMMARY

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .726 ^a | .527 | .507 | .14436 |

a. Predictors: (Constant), Religi, Bagi Hasil, Pendapatan, Pelayanan

b. Dependent Variable: Minat Menabung

Pada tabel model summary menunjukkan nilai R-Square = 0,527 atau ($R^2 \times 100\% = 0,527 \times 100 = 52,7\%$) ini menjelaskan bahwa variabel bebas yaitu *bagi hasil*, *pelayanan*, *pendapatan* dan *religi* mempengaruhi tabungan bank syariah sebesar 52,7%, sedangkan 47,3% lagi dipengaruhi variabel lain yang tidak digunakan dalam model penelitian ini.

b. Uji Parsial

Uji *t-test* digunakan untuk menguji pengaruh parsial variabel independen terhadap variabel dependen yaitu variabel X yaitu income, bagi hasil, pelayanan dan religi terhadap variabel Y yaitu tabungan. Pedoman yang digunakan untuk menerima atau menolak hipotesis yaitu:

Ha diterima jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau nilai *p-value* pada kolom *sig.<level of significant* (α) 5%.

Ho diterima jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau nilai *p-value* pada kolom *sig.>level of significant* (α) 5%.

Dengan bunyi hipotesis sebagai berikut :

Ha₁ : Terdapat pengaruh antara *bagi hasil* terhadap tabungan bank syariah.

Ha₂ : Terdapat pengaruh antara pelayanan terhadap tabungan bank syariah.

Ha₃ : Terdapat pengaruh antara religi terhadap tabungan bank syariah.

Ha₄ : Terdapat pengaruh antara *pendapatan* terhadap tabungan bank syariah.

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat dilakukan uji t sebagai berikut :

- a. Nilai t_{hitung} pada variabel *bagi hasil*, diperoleh 4,556. Dari tabel diperoleh adalah 1,660, ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,556 > 1,671$) sehingga terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *bagi hasil* terhadap tabungan bank syariah atau hipotesis diterima.
- b. Nilai t_{hitung} untuk variabel *pelayanan* adalah 1,900, ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($1,900 > 1,671$) sehingga tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *pelayanan* terhadap tabungan bank syariah atau hipotesis ditolak.
- c. Nilai t_{hitung} untuk variabel *pendapatan* adalah 7,834, ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($7,834 > 1,671$) sehingga terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *pendapatan* terhadap tabungan bank syariah atau hipotesis diterima.

- d. Nilai t_{hitung} untuk variabel *religi* adalah -1,669, ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ (-1,669 > 1,671) sehingga tidak terdapat pengaruh yang positif atau signifikan antara variabel *religi* terhadap tabungan bank syariah atau hipotesis ditolak. Dalam penelitian ini menggambarkan bahwa religi sampel penelitian dianggap terlalu tinggi (fanatik) terhadap minat menabung di Bank Mumalat Cabang Balai Kota Medan. Atau kemungkinan sampel penelitian tidak ada yang beragama diluar agama Islam

Berdasarkan uji t di atas, maka hipotesis yang terbukti berpengaruh signifikan terhadap tabungan di bank syariah adalah variabel *bagi hasil, pelayanan, pendapatan* secara parsial diterima akan tetapi variabel religi hipotesisnya ditolak. Dan variabel yang paling dominan adalah pendapatan.

c. Uji F

Untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara simultan (bersama-sama) terhadap minat menabung dilakukan uji F. Hipotesis berbunyi sebagai berikut :

- Ha : Terdapat pengaruh antara *bagi hasil, pelayanan, religi, pendapatan dan religi* secara bersama-sama terhadap minat menabung di Bank syariah.
- Ho : Tidak terdapat pengaruh antara *bagi hasil, pelayanan, pelayanan, religi dan pendapatan* secara bersama-sama terhadap minat menabung di Bank syariah.

.

Pengujian dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan cara membandingkan besarnya angka F_{hitung} dengan F_{tabel} , kedua dengan cara membandingkan angka taraf signifikansi hasil perhitungan dengan taraf signifikansi 0,05 (5%). Pedoman yang digunakan untuk menerima atau menolak hipotesis yaitu:

Ha diterima jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, atau nilai $p-value$ pada kolom $sig. < level\ of\ significant\ (\alpha)\ 5\%$.

Ho diterima jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, atau nilai $p-value$ pada kolom $sig. > level\ of\ significant\ (\alpha)\ 5\%$.

Berdasarkan hasil analisis pada lampiran 3 pada tabel ANOVA diperoleh Nilai F sebagai berikut.

Tabel 22
ANOVA

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 2.184 | 4 | .546 | 26.193 | .000 ^a |
| | Residual | 1.959 | 94 | .021 | | |
| | Total | 4.143 | 98 | | | |

a. Predictors: (Constant), Religi, Bagi Hasil, Pendapatan, Pelayanan

b. Dependent Variable: Minat Menabung

Dari hasil perhitungan Hasil data anova pada lampiran 3. menjelaskan, nilai F_{tabel} untuk $df = 99$ ($99 - 5 = 94$) pada probabilitas 5% diperoleh 2,48. Dan dari F_{hitung} anova sebesar 26,193, ini menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($26,193 > 2,48$) dan untuk mendapatkan pengaruh yang positif dan signifikan maka variabel bebas (*bagi hasil, pelayanan, religi, pendapatan dan religi*) = 0,000 yang mana lebih kecil dari 0,05 sehingga secara bersamaan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel bebas yaitu (*bagi hasil, pelayanan, pendapatan, religi*) terhadap variabel terikat yaitu minat nasabah menabung di bank syariah karena tingkat signifikan 0,000 lebih kecil dari 0,05 atau hipotesis H_a di terima. Hal ini memberi arti bahwa apabila *bagi hasil, pelayanan, pendapatan dan religi secara simultan ditingkatkan akan meningkatkan* minat nasabah menabung di bank syariah.

Berdasarkan koefisien regresi berganda sebagaimana tabel 20 dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

- (1) Konstanta 1,424 artinya apabila variabel-variabel bebas (*bagi hasil*, *Pelayanan*, *religi*, *pendapatan*) tetap atau tidak dinaikkan maka minat menabung adalah 14,24%,- .
- (2) Koefisien regresi *bagi hasil* sebesar 0,370, ini menunjukkan bahwa variabel *bagi hasil* berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan nilai *bagi hasil* sebesar 10%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah akan meningkat sebesar 3,7%.
- (3) Koefisien *pelayanan* sebesar 1,916 ini menunjukkan bahwa variabel *pelayanan* berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan *pendapatan* sebesar 10%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah akan meningkat sebesar 19,16%.
- (4) Koefisien regresi *pendapatan* sebesar 0,936, ini menunjukkan bahwa variabel *pendapatan* berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan *pendapatan* sebesar 10%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah akan meningkat sebesar 9,36%.
- (5) Koefisien regresi *religi* sebesar -1,743, ini menunjukkan bahwa variabel *religi* berpengaruh tidak signifikan. Artinya jika setiap peningkatan *religi* sebesar 10%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah akan menurun sebesar -17,43%.

6. Uji Apriori Ekonomi

Uji apriori ini akan menjelaskan pembahasan dari penelitian secara simultan variabel bebas yaitu *bagi hasil*, *pelayanan*, *pendapatan* dan *religi* mempengaruhi minat nasabah menabung di bank syariah sebesar 62,7%, sedangkan 37,3% dipengaruhi variabel lain yang tidak digunakan dalam model penelitian ini.

Hasil penelitian secara koefisien dari hasil regresi berganda akan di gambarkan pengaruh antar variabel independen secara parsial dan simultan terhadap variabel dependent sebagai berikut :

- a) Konstanta 1,424 artinya jika variabel independent (bagi hasil, pelayanan, pendapatan, religi) berada dalam kondisi konstan maka minat nasabah menabung di bank syariah sebesar 1,424
- b) Koefisien regresi bagi hasil sebesar 0.370, ini menunjukkan bahwa variabel *bagi hasil* berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan bagi hasil sebesar 1%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah akan meningkat sebesar 0,370% dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,556 > 1,671$) sehingga terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bagi hasil terhadap tabungan bank syariah. Artinya semakin tinggi bag hasil makin banyak juga harta yang dimiliki sehingga semakin maraknya kegiatan tabungan ke Bank Muamalat
- c). Koefisien regresi pelayanan sebesar 1,918, ini menunjukkan bahwa variabel pelayanan berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan pelayanan sebesar 1%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah akan meningkat sebesar 1,918%. Dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($1,900 > 1,671$) sehingga terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *pelayanan* terhadap tabungan bank syariah atau hipotesis diterima hal ini sejalan dengan penelitian Suarno yang mana Koefisien regresi pelayanan sebesar 0,17645, ini menunjukkan bahwa variabel pelayanan berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan pelayanan sebesar 1%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah akan meningkat sebesar 0,17645%. dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,89 > 2,003$) sehingga terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel *pelayaan* terhadap tabungan bank syariah, hal ini sejalan dengan pendapat Philip Kotler bahwa pelayanan adalah penentu suatu perusahaan dalam membujuk masyarakat, untuk melakukan transaksi.
- d) Koefisien regresi pendapatan sebesar 0.936, ini menunjukkan bahwa variabel *pendapatan* berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan pendapatan sebesar 1%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah akan meningkat sebesar 0,939% dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($7,838 > 1,671$) sehingga terdapat pengaruh

yang signifikan antara variabel pendapatan terhadap tabungan bank syariah. Artinya semakin tinggi pendapatan makin banyak juga harta yang dimiliki sehingga semakin maraknya kegiatan tabungan ke Bank Muamalat. Hal ini sejalan dengan penelitian Amin Wahyudi (2008) yaitu Pendapatan Bank Muamalat memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap Penyaluran rahn di kota lhokseumawe.

- e). Koefisien regresi religius sebesar -1,743 ini menunjukkan bahwa variabel religius tidak berpengaruh signifikan. Artinya jika setiap peningkatan religius sebesar 1%, maka kecenderungan untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah akan menurun sebesar 1,743% dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($-1,669 > 1,671$) sehingga terdapat pengaruh yang tidak signifikan antara variabel religi terhadap tabungan bank syariah atau hipotesis diterima.

Secara statistik dengan uji simultan menunjukkan F-hitung 26,193, ini menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($26,193 > 2,48$) dan untuk mendapatkan pengaruh yang positif dan signifikan maka variabel bebas (*bagi hasil, pelayanan, pendapatan dan religi*) lebih kecil dari 0,05 sehingga secara bersamaan terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel bebas yaitu (*bagi hasil, pelayanan, pendapatan dan religi*) terhadap variabel terikat yaitu minat nasabah menabung di bank syariah karena tingkat signifikan 0,000 lebih kecil dari 0,05 atau hipotesis H_a diterima.

Berdasarkan hasil penelitian di atas bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi kecenderungan masyarakat untuk melakukan transaksi tabungan di bank syariah adalah Berdasarkan uji t di atas, maka hipotesis yang terbukti berpengaruh signifikan terhadap tabungan di bank syariah adalah variabel bagi hasil, pelayanan, pendapatan, atau keempat hipotesis H_a untuk uji parsial diterima. Dan variabel yang paling dominan adalah pendapatan, artinya masyarakat berminat bertransaksi di Bank Muamalat adalah karena tingkat pendapatan yang diperolehnya tinggi..

Untuk meningkatkan minat kepada masyarakat luas, pihak manajemen PT. Bank Muamalat Cabang Medan dalam memasarkan produk-produknya

perusahaan juga harus gencar melakukan promosi dan kegiatan lain yang menunjang, seperti penyebaran brosur-brosur, iklan di media cetak maupun elektronik, promosi dapat dilakukan oleh beberapa tokoh, misalnya melalui seminar untuk mempromosikan produk dan jasa bank Syariah, dengan Sosialisasi produk dengan menonjolkan manfaat dari suatu produk bank Syariah, melalui bahasa komunikasi yang dapat dipahami konsumen.

Tersedianya berbagai produk pilihan yang ada pada PT. Bank Muamalat Cabang Medan dan mempunyai keunggulan yang berbeda dengan perusahaan lain akan mendapatkan kepercayaan, kredibilitas dan pengakuan dari konsumen. Dalam menentukan positioning ini, sebelum produk di *launch*, perusahaan harus berusaha menjadi perusahaan yang *customer centric*. Bagi PT. Bank Muamalat Cabang Medan yang merupakan perusahaan dengan citra Syariah, harus menawarkan nilai-nilai yang sesuai dan berprinsip Syariah sehingga perusahaan dapat menampilkan keunggulan kompetitif dan komparatif dan menunjukkan komitmen bahwa perusahaan PT. Bank Muamalat Cabang Medan menawarkan sesuatu yang lebih jika dibandingkan perusahaan lain.

Produk-produk yang terdapat pada PT. Bank Muamalat Cabang Medan perlu dikomunikasikan dan diinformasikan kepada etnis Etnis Tionghoa dengan Sosialisasi/promosi bimbingan melalui figur/sosok misal, oleh beberapa kalangan cendekiawan atau pihak manajemen PT. Bank Muamalat Cabang Medan, dan menyosialisasikan produk melalui bahasa komunikasi tanpa menggunakan simbol-simbol Islam. Jadi, penyampain informasi yang tepat dan menarik dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat. Promosi adalah suatu komunikasi informasi penjualan dan pembelian yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli (Nasabah), yang tadinya tidak mengenal sehingga nasbahingat dan tetap mengingat produk tersebut. Menurut Simamora "promosi adalah segala bentuk komunikasi yang digunakan untuk menginformasikan (*to inform*), membujuk (*to persuade*), atau mengingatkan orang-orang tentang produk yang dihasilkan organisasi, individu atau perusahaan"³.

³ Bilson. Simamora., *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitable*, (Jakarta : Gramedia, 2003), h.49

Swastha menyebutkan promosi adalah info atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi kepada tindakan yang menciptakan pertukaran dan pemasaran⁴. Menurut Lamb, Hair, Mc-Daniel : “promosi adalah komunikasi dari para penjual yang menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan para calon pembeli suatu produk dalam rangka mempengaruhi pendapat mereka atau memperoleh suatu respon⁵”.

Dalam rangka mencapai tujuan-tujuan jangka panjang, tindakan/kebijakan dan keputusan puncak yang dilakukan pihak manajemen dan sumber daya perusahaan harus merealisasikan suatu strategi pemasaran yang berorientasi ke masa depan. Khususnya dalam menentukan segmentasi, target, dan posisi.

Untuk menentukan segmentsi pasar bagi produk-produk lembaga keuangan Syariah, adalah dengan mengidentifikasi dan melihat peluang yang muncul di pasar. Dalam melihat pasar, PT. Bank Muamalat Cabang Medan, harus kreatif dan inovatif dalam menentukan dimana harus memberikan pelayanan terbaik dan di mana mempunyai keunggulan kompetitif paling besar. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan promosi atas produk-produknya yang dapat memberikan keuntungan lebih, dan melakukan pengembangan-pengembangan dari segi fasilitas dan lokasi yang dapat memberikan value lebih bagi masyarakat.

Kriteria untuk menentukan target pasar adalah pertama, berdasarkan ukuran pasar, artinya apakah segmen pasar yang dipilih cukup besar dan menguntungkan bagi perusahaan. Kedua, keunggulan daya saing merupakan cara untuk mengukur apakah perusahaan itu memiliki kekuatan dan keahlian yang memadai untuk mendominasi segmen pasar yang dipilih. Ketiga, situasi persaingan, semakin tinggi tingkat persaingan, perusahaan perlu mengoptimalkan segala usaha yang ada secara efektif dan efisien. Karena itu, perbankan Syariah harus bisa membidik hati dan jiwa dari para calon konsumennya.

⁴ Basu Swastha., dan Irawan. *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2002), h.349

⁵ Lamb, Hair, Mc-Daniel. 2001, *Pemasaran*, (Penerjemah David Octarevia, Edisi Pertama. Jakarta : Salemba Empat, 2001), h.45

Melihat situasi persaingan (*competitive situation*) yang terjadi, semakin tinggi tingkat persaingan, perusahaan dalam hal ini PT. Bank Muamalat Cabang Medan perlu mengoptimalkan segala usaha secara efektif dan efisien sehingga target yang dilakukan akan sesuai dengan keadaan yang ada di pasar. Disamping itu, PT. Bank Muamalat Cabang Medan harus bisa membidik hati dan jiwa dari para calon konsumennya sehingga konsumen akan lebih terikat kepada produk atau perusahaan tersebut dan relasi yang terjalin bisa bertahan lebih lama atau bersifat *long term*. Oleh karenanya, pihak manajemen harus mengetahui *need* and *want* nasabah.

Dalam pengembangan budaya perusahaan, PT. Bank Muamalat Cabang Medan harus berbeda dengan perusahaan lainnya. Hal – hal penting yang menjadi budaya dasar Syariah adalah *budaya mengucapkan salam dengan senyuman*, mudah namun masih banyak yang enggan. *Murah hati dan bersikap ramah*, merupakan pelayanan yang harus tetap dijaga karena akan memberikan ketentraman. Pelayanan dari pihak manajemen dengan memberikan pengetahuan mengenai sistem perbankan Syariah kepada pihak non Muslim. *Cara berbusana*, harus mampu menampakkan nuansa Syariah niscaya keanggunan dan kerapian tercermin dari diri setiap karyawan dan dapat memperkuat jati diri perusahaan. *Lingkungan kerja yang bersih*, akan menghadirkan suasana hati yang bersih serta memudahkan fikiran dalam melakukan pekerjaan. Pelayanan yang baik, cepat dan tidak bertele-tele merupakan syarat mutlak dalam memberikan layanan kepada nasabahnya.

PT. Bank Muamalat Cabang Medan sebagai perusahaan syariah dalam perbankan, harus didukung oleh investasi teknologi yang kuat. Melalui teknologi informasi harus memberikan layanan terbaik karena merupakan kunci sukses perusahaan. Adanya ATM, SMS center, internet banking, 24-hour hotline, karena fasilitas ini mayoritas nasabah non muslim yang masih menjadi nasabah konvensional. Selain itu, PT. Bank Muamalat Cabang Medan harus terus mengembangkan infrastrukturnya, terutama teknologi informasi, jaringan, dan sumber daya manusia. Sehingga segala upaya dan strategi pemasaran harus mengacu kepada fungsi bank syariah tersebut, yaitu sebagai lembaga bank syariah

harus selalu menjaga kepercayaan dari masyarakat dan bisa dipercaya. Sesuai dengan visi Bank Muamalat yaitu dominan di pasar spiritual, dikagumi di pasar rasional. Sedangkan misi Bank Muamalat yaitu menjadi ROLE MODEL Lembaga Keuangan Syariah dunia dengan penekanan pada semangat kewirausahaan, keunggulan manajemen dan orientasi investasi yang inovatif untuk memaksimalkan nilai bagi *stakeholder*. Hal tersebut merupakan modal paling besar bagi PT. Bank Muamalat Cabang Medan.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Karim, Adiwarman *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2010
- Antonio Syafi'I, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Jakarta : Gema Insani, 2001
- Arbi, Syarif *Mengenal Bank dan Lembaga Non Bank*, Jakarta : PT Djambatan, 2003
- Bank Indonesia, *Outlook Perbankan Syariah 2013*, [http ://www/bi.go.id](http://www/bi.go.id)
- Bank Muamalat Cabang Balai Kota "*jumlah nasabah tabungan mudharabah tahun 2009- 2013*"
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, Bandung: CV DIPONEGORO, 2000)
- Devi Muhammad, *Religiosity and the malay muslim investors in malaysia: an analysis on some aspect of ethical investement decision*, Malaysia, 2006
- Duwi Priyatno, *5 Jam Belajar Olah Data dengan SPSS 17*, Yogyakarta: Andi, 2009
- Ifham Sholihin, Ahmad *Buku Pintar Ekonomi Syariah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010
- Infobank, No.366, September 2009
- Isretno, Evita *Pembiayaan Mudharabah Dalam Sistem Perbankan syariah*, Jakarta: Cintya Press, 2011
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009
- Khan, *The influence of religious on depositor behavior in an emerging market*, Jakarta, 2010
- K.Judisseno. Rimsky, *Sistem Moneter dan Perbankan di Indonesia*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 2005
- Kuncoro Mudjarat, *Metode Riset Bisnis dan Ekonomi*, Jakarta : Erlangga. 2003
- Laksmiana, Yusak, *Account Officer Bank Syariah Memahami Praktik Proses Pembiayaan di Bank Syariah*(Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009

Lamb, Hair, Mc-Daniel. *Pemasaran*, Penerjemah David Octarevia, Edisi Pertama. Jakarta : Salemba Empat, 2001.

Majid Abdullah *The influence of religiosity, income, and consumption on saving behavior*, jurnal *USU*, Medan, 2003

Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, Jakarta : UPP AMP YKPN, 2002

Muhammad, *Kebijakan Fiskal dan Moneter dalam Ekonomi Islam*, Jakarta : Salemba empat, 2002

Muhammad, *Bank Syariah, Problem dan Prospek Perkembangan di Indonesia*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2005

Muhammad Abu Dwiono Koesen Al-Jambi, *Selamat Tinggal Bank Konvensional*, Jakarta : TIFA 2009

Mustikawati Ade, “*Analisis Faktor-faktor Pelayanan Bank yang Mempengaruhi Loyalitas Nasabah Tabungan Ummat*”, [http :// www.irc.ipb.ac.id](http://www.irc.ipb.ac.id) (28 juni 2010).

Perwataatmadja, Karnaen dan M. Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Dana Bakti Wakaf : Yogyakarta,2002

Rizka M.Chamami, *Studi Islam Kontemporer*, Jakarta : Pustaka Rizki Putra, 2012

Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin, *Islamic Bankin* , Jakarta: Bumi Aksara, 2010

Robert Barro J, *Macroeconomics*, England, 2001

Rukmana, Amir Machmud *Bank Syariah, Teori, Kebijakan, Dan Studi Empiris Di Indonesia*, Jakarta: Gelora Aksara Pratama, 2010,

Ruslan Rosady, *Dasar-dasar Public Relation : Teori dan Praktik* Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2005

Sayyid Sabiq, *Fikih Sunnah 13*, Bandung : PT. Al-Ma'rif, 1993

Simamora, Bilson. 2003. *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitable*, Jakarta : Gramedia,2003

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta : Rineka Cipta, 2006

Sugiono, *Metode Penelitian dan Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2005

Sukirno Sadono, *Makro Ekonomi : Pengantar Teori*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2004

Singgih Santoso, *Mengambil SPSS untuk Multivariat*, Jakarta: Elex Media Komputindo, 2006

Swastha, Basu, dan Irawan. 2002. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 2002

Tony Wijaya, 2011, *Cepat Menguasai SPSS Untuk Olah dan Interpretasi Data Penelitian*, (Yogyakarta, Cahaya Atma,

UU No. 7 Tahun 1992 yang direvisi dengan UU Perbankan No. 10 Tahun 1998

Wijaya, Tony, *Cepat Menguasai SPSS Untuk Olah dan Interpretasi Data Penelitian*, Yogyakarta, Cahaya Atma, 2011.

Wirdayaningsih,dkk, *Bank dan Asuransi Islam di Indonesia*, Jakarta : Kencana Prenada Media, 2005

Lampiran-1

KUESIONER PENELITIAN

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah menggunakan Tabungan Mudharabah di PT Bank Muamalat Cabang Balai Kota

Nasabah Yth.

Dengan segala kerendahan hati, peneliti memohon kepada Bapak/ Ibu untuk mengisi angket ini sesuai dengan yang sebenarnya, kerahasiaan jawaban anda akan dijamin dan tidak mempunyai akibat pada anda. Atas kesediaan waktu yang diberikan peneliti mengucapkan terima kasih.

No. Responden : (Tidak Perlu Diisi)

I. Identifikasi Responden

Nama : (Boleh Tidak Diisi)

Umur : O 1 s/d 10 thn O 11 s/d 20 thn
O 21 s/d 30 thn O > 31 tahun

Jenis Kelamin : O Laki-Laki O Perempuan

Pekerjaan : O Pelajar/ Mahasiswa O Ibu Rumah
Tangga

O Pegawai Negeri O Wiraswasta
O Pegawai Swasta O Lain-Lain

II. Petunjuk Pengisian

Beri tanda (X) pada jawaban yang anda pilih, dengan keterangan :

SS = Sangat Setuju STS = Sangat Tidak Setuju

S = Setuju

RG = Ragu-ragu

TS = Tidak Setuju

1. Variabel Pelayanan (X₂)

| No. | Variabel Pelayanan | SS | S | RG | TS | STS |
|-----|--|----|---|----|----|-----|
| 1. | Saya tertarik dengan pelayanan yang diberikan oleh Bank Muamalat | | | | | |
| 2. | Karyawan Bank Muamalat begitu ramah | | | | | |
| 3. | Karyawan Bank Muamalat selalu mengucapkan salam | | | | | |
| 4. | Karyawan Bank Muamalat selalu | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| | memberikan senyum ketika memberi pelayanan | | | | | |
| 5. | Saya merasa puas dan sangat mengerti dengan pelayanan dan informasi yang diberikan oleh Bank Muamalat | | | | | |

2. Variabel Religi (X₃)

| No. | Variabel Religi | SS | S | RG | TS | STS |
|-----|--|----|---|----|----|-----|
| 1. | Sejak Bank Muamalat muncul di Balai Kota, saya sudah tertarik untuk menabung | | | | | |
| 2. | Bank Muamalat adalah bank pertama murni syariah | | | | | |
| 3. | Bank Muamalat dalam beroperasi sesuai dengan prinsip syariah | | | | | |
| 4. | Bank Muamalat tidak bertentangan dengan agama saya | | | | | |
| 5. | Nasabah Bank Muamalat tidak ada yang merasa dirugikan | | | | | |

3. Variabel Minat (Y)

| No. | Variabel Minat | SS | S | RG | TS | STS |
|-----|---|----|---|----|----|-----|
| 1. | Saya menabung untuk persiapan hari tua saya | | | | | |
| 2. | Saya sudah gemar menabung sejak kecil | | | | | |
| 3. | Saya berminat menabung karena | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| | ada saudara/ rekan nasabah yang bekerja di Bank Muamalat | | | | | |
| 4. | Saya berminat menabung karena ada saudara/ rekan nasabah yang bekerja di Bank Muamalat | | | | | |
| 5. | Para pimpinan (manajemen) Bank Muamalat yang terdiri dari orang-orang yang terpercaya dan professional | | | | | |

| No.Rspdn | Faktor B a gih a si l (X 1) | Faktor B a gih a si l (X 1) | Faktor Pe ly an an (X 3) | Faktor Pndpt n (X4) | Minat Menab ung (Y) |
|----------|---|---|--|---------------------------|---------------------------|
| 1 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 2 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 3 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 4 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 5 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 6 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 7 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 8 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |

| | | | | | |
|-----------|-------|----|----|-------|----|
| 9 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 10 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 11 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 12 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 13 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 14 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |
| 15 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 20 |
| 16 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |
| 17 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |
| 18 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |
| 19 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |
| 20 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 21 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 22 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 23 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 24 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 25 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 26 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 27 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 28 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 29 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 30 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 31 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 32 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |

| | | | | | |
|-----------|-------|----|----|-------|----|
| 33 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 34 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 35 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 36 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 37 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 38 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 39 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 40 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 41 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 42 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 43 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 44 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 45 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 46 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 47 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 48 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 49 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 50 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 51 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 52 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 53 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 54 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 55 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 20 |
| 56 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |

| | | | | | |
|-----------|-------|----|----|-------|----|
| 57 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 58 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 59 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 60 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 61 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 62 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 63 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 64 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 20 |
| 65 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 66 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 67 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 68 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 69 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 70 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 71 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 72 | 6,25% | 20 | 25 | 6,24% | 25 |
| 73 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 74 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 75 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 76 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 77 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 78 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 79 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 80 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |

| | | | | | |
|-----------|-------|----|----|-------|----|
| 81 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 82 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 83 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 84 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 85 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 86 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 87 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 88 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 89 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 90 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 91 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 92 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 93 | 6,25% | 20 | 20 | 6,24% | 25 |
| 94 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |
| 95 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |
| 96 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |
| 97 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |
| 98 | 6,25% | 25 | 20 | 6,24% | 25 |

